

Las visiones institucionales sobre el sector informal y su crítica¹

Aquiles Montoya

Resumen

Varias organizaciones e instituciones se han interesado en el sector informal, pero como es natural, cada una lo hace desde sus propios intereses, lo cual afecta los esfuerzos para apoyarlo y fomentarlo. El denominador común de todos estos esfuerzos es no haber podido deslindar suficientemente el ámbito de lo formal del informal. Esta falta de rigor no ha permitido desarrollar al auténtico sector informal. En las siguientes páginas se examinan críticamente estos enfoques y se propone una conceptualización radical de lo que debe entenderse por sector informal urbano.

Introducción

En este artículo nos interesa ocuparnos de los planteamientos de las organizaciones e instituciones que de alguna manera se han interesado por el denominado sector informal, en algunos casos para incrementar el número de afiliados a las centrales sindicales, tal es el caso de la Organización Internacional del Trabajo y de otras organizaciones; en otros, para incrementar el número de afiliados, tal es la intención no manifiesta de gremiales como la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES). Por otra parte, encontramos organizaciones no gubernamentales y gubernamentales, cuyo interés en el sector informal está más determinado por la intención de apuntalar el sistema maltrecho por el desempleo estructural. Este es el caso de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico Social (FUSADES). El gobierno, por su lado, sólo tiene un interés cuantitativo en el sector informal.

De todo ello se derivan una serie de medidas para potenciar, al menos, a un segmento del sector informal, esto es, a aquel que presenta rasgos más propios del sector formal, aunque eufemísticamente lo denominan “proyectos exitosos”. En este sentido, las acciones orientadas hacia el denominado sector informal no buscan contribuir a disminuir los niveles de pobreza, sino a consolidar un estrato poblacional no pobre, pero tampoco rico, que funcione como muro de contención ante las demandas de los pobres y marginados, que podrían poner en evidencia el fracaso de los distintos modelos de capitalismo implementados en nuestros países.

Lo común a todos estos esfuerzos radica en no haber logrado deslindar suficientemente el ámbito de lo formal y de lo informal, lo cual ha limitado la eficacia de las medidas de apoyo y fomento, necesarias para el desarrollo del “auténtico sector informal urbano”. Además de examinar críticamente

Un segmento del denominado sector informal, también puede ser permeable a ideas y valores nuevos que posibiliten su conversión en sujeto real de la nueva economía popular.

los distintos enfoques, proponemos una conceptualización radical o esencial del sector informal urbano.

1. La Organización Internacional del Trabajo, la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres y la Organización Regional Interamericana de Trabajadores (OIT-CIOSL-ORIT)

Estas organizaciones internacionales han venido mostrando interés en el estudio y conocimiento de lo que es el sector informal urbano, al punto que fue bajo los auspicios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que se acuñó el término de "sector informal" en 1972.

Desde entonces la OIT ha venido formulando numerosos estudios e investigaciones, que desde diferentes perspectivas han intentando acercarse al estudio de este fenómeno. En general, la impresión que se tiene al observar en conjunto todos estos trabajos es la inexistencia de una definición de sector informal, tarea que ha sido abandonada en forma frecuente y deliberada al comprobar su heterogénea naturaleza².

Los últimos intentos definitorios de este concepto en el seno de la OIT son los reflejados en la memoria del Director General (parte I) de 1991, y los criterios compilados en el informe III de la Décimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticas de Trabajo³.

Esto ha llevado a entender como sector informal o sector no estructurado de la economía a "todas aquellas pequeñas unidades de producción y distribución de bienes y servicios, situadas en las zonas urbanas de los países en desarrollo, y que pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores por cuenta propia que a veces emplean a miembros de su familia o algunos asalariados o aprendices"⁴. Con lo cual se pone en evidencia el carácter puramente descriptivo del fenómeno.

Sin embargo Julio Godio de la OIT y Alvaro Orsatti de CIOSL-ORIT en un trabajo presentado al mismo seminario ya citado exponen:

En este documento se ha optado por referirse al trabajo informal en los términos planteados por la Memoria del Director General de la OIT a la 13ª Conferencia de los estados de América miembros de la Organización (Caracas, sept.-oct. 1992)... El sector no estructurado o informal es la suma de: trabajos independientes; trabajos familiares sin remuneración; servicios domésticos; ocupaciones en microempresas... En consecuencia, el centro del trabajo informal es el que se realiza de manera autónoma independiente en empresas familiares o de manera unipersonal, pero también incluye a los microempresarios y sus asalariados, en la mayor parte de las unidades productivas que pertenecen a este estrato (excluyendo las que deben considerarse formales por sus características atípicas)⁵.

En esta formulación, se retoma la visión descriptiva previamente señalada, aunque ésta se complica con la inclusión del servicio doméstico dentro de la misma, el cual, ciertamente, no vemos por qué habría de ser incluido y, al menos, existe consenso entre la mayoría de quienes se han ocupado del sector informal de la necesidad de su exclusión. Sin embargo, intuyen que no todos los considerados informales, lo son y, en consecuencia, sostienen la exclusión de aquellos que presentan "características atípicas", desafortunadamente no lo desarrollan. Por otra parte, los mismos autores plantean:

La problemática de los trabajadores de la economía informal debe ser considerada desde una visión global productivo-cultural. La reducción del análisis a categorías económicas (tipo de sectores y de ocupaciones, vínculos con la economía formal), lleva a correr el riesgo de no descubrir los códigos culturales de

estos trabajadores⁶.

Nosotros estaríamos totalmente de acuerdo con tal visión, pero si la misma estuviera referida exclusivamente a un segmento de la denominada economía informal, esto es, a aquellos que, como veremos en su momento, constituyen un sujeto potencial o real de la nueva economía popular.

Los trabajadores informales suelen presentar formaciones culturales en las cuales coexisten componentes culturales del mundo urbano moderno (incluida la visión del mundo del trabajo formal y los sindicatos), con componentes culturales de origen campesino (que incluye culturas y lenguas indígenas, tradiciones organizativas comunales, etc.), simbologías religiosas populares, etc.

Lo primero resulta obvio, en tanto que sostenemos que existe un segmento de trabajadores que, de hecho, son asalariados en sentido estricto y otros que son empresarios capitalistas. En el caso salvadoreño, esto último sólo sería parcialmente válido, ya que aquí los rasgos culturales indígenas casi han desaparecido; por otra parte, si bien no es posible observar una tradición organizativa, si existen esfuerzos organizativos comunales incipientes y elementos de religiosidad popular.

Los trabajadores del sector informal no sólo son productores, sino ciudadanos que viven en espacios urbanos comunes, ejercitan las funciones básicas de toda sociedad (vida familiar, clubes de deportes y recreación, escuelas centros asistenciales, etc.), y se organizan para gestionar la administración de ese espacio urbano común⁷.

En cuanto a este punto, nuestra opinión es que un segmento de la denominada informalidad en El Salvador tiende hacia la organización con los fines señalados, aunque ello en rigor podría ser más propio de las comunidades y de los barrios marginales, los cuales no se pueden identificar con el sector informal de la economía, ya que las zonas marginales albergan un espectro mucho mayor que



los considerados como informales, entre otros, a los trabajadores del sector público o privado capitalista. No obstante el punto presenta un enorme interés de cara a la conformación de la sociedad popular.

En muchos países, sus códigos son bien conocidos por distintos movimientos populistas-conservadores de derecha, y son utilizados para usar a conglomerados humanos instalados en el sector informal como masa de maniobra y "carne de cañón" de operaciones antidemocráticas⁸.

Tal fenómeno quizá pudo haber existido en El Salvador en el pasado, cuando la alcaldía de San Salvador era ganada por la democracia cristiana; pero en la actualidad no resulta ser un fenómeno evidente.

Estos trabajadores se comportan como agrupamientos sociales con características propias, cuando son impulsados a la revuelta social espontánea, al reclamo de mejoras edilicias, de transporte, asistencia social, etc. De allí que el discurso contestatario y populista puede penetrar en las culturas sociales y en la vida cotidiana de las poblaciones de barrio, pueblos jóvenes, favelas, etc.⁹.

Quizá lo anterior sea cierto, pero así como puede penetrar el discurso contestatario y populista

ta, nos parece que consiguientemente, a través de su propio esfuerzo organizativo y económico, puede constituir su propia estrategia alternativa de desarrollo económico y social.

En otro trabajo elaborado por Gerardo Castillo y Alvaro Orsatti¹⁰, se plantea que las características principales de la economía informal y del trabajo informal son las siguientes:

En sentido estricto, deben considerarse actividades o trabajos informales todos aquellos mecanismos de subsistencia o sobrevivencia a que recurran las personas, y por los cuales obtienen bienes y servicios básicos¹¹.

Ante tal postulado, cabe preguntarse ¿por qué? ¿Por oposición a la denominada economía formal? Realmente nos parece que sería más adecuado denominarlas, en un primer momento, actividades no capitalistas, aunque ulteriormente habría que precisar esa conceptualización, en cuanto que también existen formas de producción no capitalistas que no se caracterizan por la subsistencia, por ejemplo, la producción cooperativa.

Incluye entonces tanto la producción para vender y así obtener ingresos, como la que se produce para consumirla directamente, por ejemplo, la autoproducción de alimentos y la autoconstrucción de la vivienda¹².

Como veremos más adelante, a estas actividades las denominaremos producción mercantil simple y producción de valores de uso, respectivamente, y constituyen las dos formas generales de la producción no capitalista.

Las condiciones en que se realizan estas actividades y trabajo informal son de características muy diferentes al resto de la economía: muy baja productividad por el exiguo capital invertido, tecnología aplicada y reducido tamaño de la producción o ventas. Ello provoca generalmente que se obtengan pocos e inestables ingresos¹³.

Parcialmente, la caracterización puede considerarse aceptable. En todo caso, su señalamiento constituye un lugar común entre quienes han escrito acerca del sector informal; sin embargo, nos parece que la explicación del por qué se obtienen

pocos o bajos ingresos también está asociada a lo que denominamos subsunción indirecta del trabajo en el capital que será expuesta en su momento.

Por esta razón, es muy probable que los trabajadores informales sean pobres, en el sentido de que apenas sobreviven. En particular, si el ingreso del trabajador informal es esencial para su grupo familiar, sobre todo si éste es numeroso y no colabora en obtener recursos, aumentan las probabilidades de que el propio trabajador y su familia estén en el límite de la sobrevivencia¹⁴.

Sobre esta tercera característica cabe señalar algunas objeciones. La primera es que se homogeneiza al denominado sector informal; la segunda está referida a lo ya señalado respecto a la subsunción indirecta y la tercera es que el ingreso es esencial no sólo para el denominado trabajador informal, sino para cualquier trabajador.

Algunas actividades informales permiten que quienes trabajan en ellas obtengan ingresos bastante más altos, incluso superiores a los que reciben algunos asalariados formales. Sin embargo, en estas comparaciones hay que tener en cuenta: (primero) que los asalariados también gozan de beneficios como vacaciones y licencias pagadas, aguinaldos y lo que se denomina "salario indirecto", por estar incorporados a la seguridad social, mediante su propio aporte y el del empleador, lo que le permite tener cobertura de salud, maternidad, subsidio familiar, jubilación futura, y a veces seguro de desempleo. [Segundo] que las condiciones de trabajo del informal son seguramente peores que las del asalariado formal, en términos de horas trabajadas y lugar físico. [Y tercero] que se mantiene generalmente la ya señalada inestabilidad¹⁵.

Es necesario señalar que efectivamente existe un segmento que obtiene ingresos más altos que los asalariados formales y ellos son algunos de los que, a nuestro juicio, no es correcto considerar como trabajadores informales, ya que en rigor son empresarios capitalistas o asalariados encubiertos de algún patrón capitalista, en consecuencia, la caracterización del denominado sector informal pier-

de sentido. Que existen asalariados y no asalariados en el denominado sector informal que no gozan de prestaciones sociales, que sufren de las condiciones precarias de su trabajo y de inestabilidad laboral, nos parece que es algo común con los asalariados del sector formal o capitalista de la economía en los países capitalistas subdesarrollados. Aunque con ello, no se pretenda negar que tales condiciones de precariedad en el trabajo se presentan entre los trabajadores del denominado sector informal de manera más generalizada, pero también habría que añadir que algunos poseen incluso seguridad social, aunque ése sería el segmento capitalista, erróneamente considerado como trabajo informal.

Las actividades informales pueden estar organizadas de diversas maneras: (a) empresas familiares, en el sentido de que todo el trabajo es no asalariado, y se compone de un grupo familiar o de socios; (b) microempresas, donde se combina trabajo asalariado y no asalariado. Por ejemplo, un pequeño patrón que trabaja con miembros de su familia y uno o dos trabajadores a quienes paga un salario. (c) Personas que trabajan individualmente en distintas situaciones: un pequeño local, su casa, un puesto fijo en la calle, ambulante en la calle, un hogar (en el caso de los trabajadores domésticos).

Estas definiciones implican entonces excluir: (a) a quienes trabajan de manera independiente haciendo uso de una calificación profesional (médicos, abogados, contadores), porque su ingreso seguramente es alto, y en cierto modo también lo es su uso de tecnología y grado de organización. (b) Las microempresas que utilizan una muy pequeña escala a partir de tecnología de avanzada, lo que les permite generar ingresos altos. Con la introducción de nuevas tecnologías informáticas, comenzará a difundirse esta forma de trabajar, que incluye también al trabajo en la casa¹⁶.

Estamos de acuerdo con las exclusiones, pese a que agregaríamos también la exclusión de algunas microempresas que presentan carácter capitalista, en razón de la racionalidad con que operan, así como al servicio doméstico; sin embargo, nos

parece que dentro de las inclusiones habría que reconsiderar la validez de considerar como trabajadores asalariados a quienes trabajan en una empresa como la descrita, ya que en rigor no toda remuneración en efectivo puede ser considerada como salario y la empresa a que se hace referencia más parece una empresa no capitalista.

Las actividades y trabajo informales pueden estar registrados por las autoridades públicas (a nivel nacional o municipal), y por ello son legales. Una parte importante paga impuestos y otra contribuciones¹⁷.

Totalmente de acuerdo y es importante explicitarlo a fin de no caer en la identificación de ilegalidad con informalidad, aunque no seamos partidarios de la denominación de sector informal para una realidad que puede ser conceptualizada con mayor precisión.

Es menos frecuente que en las empresas informales donde se utiliza trabajo asalariado se efectúen los descuentos jubilatorios y por otros conceptos de seguridad social. En consecuencia, es de esperar que los asalariados informales no estén registrados legalmente y no reciban el "salario indirecto" típico de la economía formal. Incluso es muy posible que reciban como salario solo el monto mínimo legal o directamente un capital (*sic*) menor. Finalmente, como consecuencia de lo anterior, lo más seguro es que no estén vinculados con las organizaciones sindicales¹⁸.

Tales empresas informales lo más probable es que sean en realidad empresas capitalistas y, en consecuencia, no existe razón alguna para considerarlas como informales, en tanto que dentro del sector capitalista de la economía también se presentan los elementos previamente señalados.

Las condiciones productivas en que trabajan los no asalariados informales no les permiten generalmente contribuir a la seguridad social (muchos países permiten su incorporación), ni cubrirse mediante sistemas privados de salud o pensiones. En consecuencia, tanto los asalariados de microempresas como el resto de los trabajadores no asalariados informales, en su gran

mayoría están desprotegidos socialmente¹⁹.

De acuerdo, ello es algo que se presenta de manera generalizada en el denominado sector informal, independientemente, de la conceptualización que hagamos de sus integrantes.

La informalidad se presenta tanto en el medio urbano y no agropecuario, como también en el medio rural o agropecuario.

Esta asimilación puede hacerse porque las empresas de muy pequeña escala y productividad de ambos sectores se parecen en lo básico. De todas maneras, es mucho más frecuente utilizar el término informal exclusivamente para el primer grupo (comercio, transporte, servicios, industria y construcción)²⁰.

Si por informalidad entendemos las formas de producción y circulación no capitalistas, de acuerdo. El problema es que cuando se estudian las clasificaciones sobre lo que es el sector informal urbano, uno se enfrenta con elementos propios de la empresa capitalista y, en consecuencia, no existe razón alguna para considerar a tales empresas como informales.

Por otra parte y pese a que no tenemos una gran coincidencia con las concepciones de estas organizaciones, deseamos citar otros planteamientos que, ciertamente, ayudan a una mejor comprensión del denominado sector informal. Así, en su crítica a las propuestas neoliberales exponen:

La informalización del trabajo ocurre cuando los trabajadores, ante la falta de oportunidades de empleo en el sector formal, se dedican al trabajo independiente como una forma de supervivencia. Estos independientes no son los pequeños empresarios de la economía oficial, que pueden jactarse de ser sus propios jefes. Ellos son pequeños comerciantes que no tienen ningún control sobre el mercado, sólo pueden vender sus servicios y mercaderías si cumplen con las condiciones dictadas por los subcon-

tratistas de los grandes comerciantes. Como no cuentan con garantías adecuadas, son invariablemente excluidos de las facilidades de crédito de las instituciones financieras. Al otorgar créditos con tasas de interés exorbitantes, los prestamistas abastecedores de materia prima reducen a los llamados independientes a una virtud de esclavitud.

CIOLS toma una clara posición negativa respecto de quienes glorifican el papel que pueden desempeñar los informales, haciendo hincapié en el potencial empresarial de los mismos obreros en este sector, al ser considerados como microempresarios en formación, cuyo único obstáculo es la excesiva intervención estatal. Este tipo de argumentación esconde el hecho de que la mayoría de estos miniempresarios son, de hecho, obreros desesperados sin trabajo ni capital²¹.

Nos parece que gran parte del problema, tanto de la visión neoliberal como de la misma posición de la CIOSL, radica en que no se ha analizado con suficiente profundidad al denominado sector informal y así encontramos que mientras la visión neoliberal hace énfasis en la microempresa capitalista, la cual ciertamente no tendría por qué ser considerada como informal, la CIOSL enfatiza en el trabajador por cuenta propia que, a menudo, ciertamente es un trabajador asalariado, aunque la relación salarial se presenta disfrazada y, en consecuencia, tampoco tendría que ser considerado como informal. Pero exclusión hecha de tales categorías, aún es posible encontrar en el denominado sector informal formas de producción y circulación no capitalistas y de ellas es que nosotros deseamos ocuparnos.

La realidad desigual de poder resulta de una distribución no democrática de los medios de producción. Esta es precisamente la razón de por qué los trabajadores necesitan la fuerza de la organización para lograr la seguridad del

Lo determinante, por tanto, para diferenciar al sector informal del sector formal, no es el número de trabajadores, ni siquiera el volumen de los activos, sino la finalidad del proceso de trabajo.

empleo, así como la protección ante los riesgos relacionados con el trabajo en el sector formal, así como en el informal²².

Lo anterior presenta, a nuestro juicio, tal fuerza de realidad que difícilmente podríamos estar en desacuerdo, incluso, sin compartir la visión de la denominada informalidad.

Ninguna ilegalidad en el sector informal puede ser un buen presagio para un trabajador. Al carecer de la fuerza que les da una organización, son objeto de manipulación. Para mejorar el futuro de esta fuerza laboral se necesitan medidas más allá de la mera desburocratización de la maquinaria estatal o la formación de grupos de auto-ayuda. La tarea crucial del movimiento laboral hoy es reorientar el modo de movilización y redefinir el concepto del trabajador²³.

Ciertamente, de un segmento del denominado sector informal, aquél que está constituido por trabajadores asalariados disfrazados, procede la visión de la CIOSSL, no así para aquel segmento que puede transformarse de sujeto potencial en sujeto real de la sociedad popular. Estos trabajadores han ido creando nuevas formas de organización económica, social y de lucha frente al Estado y sus políticas, así como frente al capital bajo sus distintas modalidades, aunque por ahora son poco significativas cuantitativamente o se encuentran de manera germinal.

2. Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES)

Tal como lo señalábamos *supra*, el neoliberalismo, cuya expresión institucional en el país la constituye la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico Social (FUSADES), ni siquiera hace referencia al denominado sector informal, sino a la microempresa, sea ésta urbana o rural. Así nos plantea:

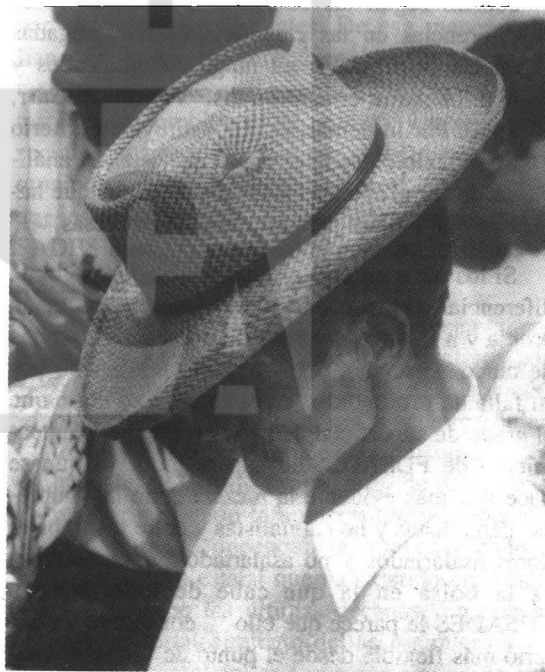
En el contexto de una mayor apertura, las economías enfrentan nuevos retos, particularmente en lo relativo a la necesidad de estar preparadas para una mayor competitividad. El Salvador, no es ajeno a estas tendencias y por ello es importante que se realice un análisis de algu-

nos sectores que a pesar de su relevancia y potencial en la economía, pueden encontrarse en una situación de relativa fragilidad bien sea por su escasa tecnificación, baja calidad de sus productos o por la falta de financiamiento.

Uno de esos sectores es el de la microempresa cuya importancia a nivel de la economía es manifiesta tanto en el plano de la producción como en el de empleo...

En el presente artículo, interesa conocer cuáles son los problemas que enfrenta la microempresa actualmente y a partir de ello, plantear algunos lineamientos que permitan generar condiciones apropiadas para promover su desempeño en situación de mayor generación de excedente, productividad y calidad de sus productos en un mercado competitivo tanto interna como externamente²⁴.

No existe consenso acerca de la definición de microempresa. (Algunas instituciones como el Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE) considera a la microempresa como aquella que tiene activos hasta por 155 mil colones y la pequeña hasta 300 mil colones; la banca comercial considera



a la micro con activos hasta por 100 mil colones y a la pequeña con activos hasta de 300 mil colones; el Banco de Fomento Agropecuario (BFA) define a la micro con activos hasta de 100 mil colones y a la pequeña con activos hasta de 750 mil colones. Otras instituciones como Foundation for International Community Assistance (FINCA) y la Fundación Maquilishuat operan con microempresas definidas hasta un máximo de 25 mil colones de activos. En lo referente al número de empleados se observa un mayor consenso. Normalmente se considera como micro a la que emplea hasta 4 personas y pequeña a la que tiene entre 5-9 empleados.) Para fines de este trabajo se ha creído conveniente considerar como tal a las unidades empresariales comprendidas en el rango 1-10 empleados y que posean activos hasta por 150 mil colones. Si bien esto puede parecer arbitrario, los resultados sobre las características y problemas de estas unidades, como se podrá notar en el desarrollo del trabajo, no difieren significativamente como para justificar una desagregación mayor entre ellas. (Esta afirmación se basa, en gran medida, en los resultados de encuestas según las cuales no habrían mayores diferencias en las características investigadas en las empresas en el rango de empleados y activos aquí considerados. Véase D. Carr, 1990. Por lo demás, esto constituye un criterio más flexible desde el punto de vista del análisis de los problemas y los lineamientos que habría que indicar para este tipo de empresas)²⁵.

Si los otros enfoques estudiados han partido de diferenciar, al menos, a los trabajadores por cuenta propia y a la microempresa (la que ocupa a menos de cinco personas), y los hemos cuestionado por su falta de profundidad en el análisis, es claro que el grado de superficialidad que presenta el planteamiento de FUSADES lo supera todo, ya que se hace aún más evidente la mezcla entre las empresas capitalistas y no capitalistas y entre los trabajadores asalariados y no asalariados: microempresa es la bolsa en la que cabe de todo. Pero a FUSADES le parece que ello "...constituye un criterio más flexible desde el punto de vista del *aná-*

lisis de los problemas y los lineamientos que habría que indicar para este tipo de empresas". (La negrita es nuestra.)

¿Cómo van a poder efectuar un análisis de los problemas y proponer soluciones, si ni siquiera se han percatado de la heterogeneidad del objeto de estudio? Resulta una obviedad el señalarlo, pero antes de proceder al supuesto análisis de los problemas es preciso discutir la realidad objeto de estudio. Debía de resultar también obvio que los problemas que enfrentan los distintos integrantes de lo que FUSADES llama la microempresa, son diferentes. Los problemas de los trabajadores asalariados son muy diferentes de los problemas de sus patronos. Pero también aquí FUSADES presupone su absurda "teoría del rebalse", piensa que si las microempresas crecen, lo cual es discutible con la receta neoliberal, los trabajadores asalariados se verán también beneficiados. Y si adicionalmente consideramos que en ese mundo de "microempresas" de FUSADES operan lógicas distintas, que conducen a objetivos distintos, es preciso tenerlo presente en el momento de proponer cualquier medida o lineamiento.

Por otra parte, FUSADES informa, a partir de la "Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 1991-1992", que a nivel nacional existen 341,213 ocupados en empresas de una persona y 548,155 ocupados en empresas de 2 a 4 personas y 146,780 en empresas de 5 a 9 personas. Este sería el universo para el cual ha efectuado su diagnóstico y dado sus lineamientos. Se trata de un universo con una heterogeneidad mayor que la del sector informal urbano y aún así, FUSADES sostiene:

Si bien esto puede parecer arbitrario, los resultados sobre las características y problemas de estas unidades, como se podrá notar en el desarrollo del trabajo, no difieren significativamente como para justificar una desagregación mayor entre ellas.

Pero cómo no van a diferir si dentro de tal universo se está incluyendo a campesinos con o sin tierra, a proletarios-campesinos, a explotaciones agrícolas capitalistas, a proletarios agrícolas, a empresas capitalistas urbanas, a asalariados urbanos,

a empresas de producción y circulación mercantil simple, a trabajadores por cuenta propia, etc. Se necesita ser muy simplista para creer que los problemas de ese universo tan heterogéneo son como los concibe FUSADES. Veamos.

Para la exposición de los principales problemas que enfrentan las microempresas, se cuenta con información de encuestas recientes dirigidas a microempresarios y sus resultados son utilizados en el presente trabajo. (Utilizamos como referencia una encuesta dirigida a microempresarios, ubicados en San Salvador y San Miguel. Véase D. Carr, "Draft report of 1989 microenterprise survey", enero de 1990. Considerando la representatividad, cobertura y amplitud de resultados de esta encuesta, nos auxiliamos de ella al momento de presentar datos de tipo general.) De estos resultados, así como de entrevistas realizadas en algunas Organizaciones no Gubernamentales (ONG) (FUSADES, "Entrevistas a organizaciones no gubernamentales en su relación con la micro y pequeña empresa", mimeo, 1992) *se deduce* que estas empresas enfrentan algunos problemas que dificultan su crecimiento y desarrollo. Entre éstos se encuentran: limitado acceso a financiamiento; requerimientos de garantías y trámites; deficiencias de organización, manejo de fondos de la economía familiar y de la empresa; información limitada; trámites largos de inscripción que las inducen a la ilegalidad en términos de registro mercantil y baja afiliación gremial. (La negrita es nuestra.)

Lo expuesto por FUSADES claramente está sesgado a la denominada microempresa del sector informal urbano, pero no a los considerados como trabajadores asalariados urbanos por la "Encuesta de hogares", como tampoco a los productores agropecuarios, si se considera que algunos de los problemas de este sector se dan más por pura casualidad que por haber analizado la problemática de tales productores.

Por otra parte, en sus lineamientos, siempre a partir de la óptica neoliberal, nos dice:

Los planteamientos que en esta parte se presentan se enmarcan en una situación de merca-

dos competitivos, precios de mercado y ausencia de subsidios, pero los lineamientos consideran las modalidades de trabajo y condiciones propias de las pequeñas unidades a fin de procurar su más rápido desarrollo y las condiciones para que sean más competitivas. En un plano general, las orientaciones están dirigidas a empresas ya existentes a fin de propiciar su consolidación como unidades empresariales exitosas, no es objeto de este trabajo plantear lineamientos tendientes a la creación de nuevos microempresarios²⁶.

Y esos lineamientos son posibilitar el acceso real al financiamiento, propiciar mejoras en el capital humano, organización y producción, promover la afiliación gremial, una mayor integración en un proceso de reconversión industrial, la simplificación de los trámites de registro y otros y, finalmente, la utilización de asesorías y consultorías²⁷.

Aquí el carácter sesgado de la propuesta es todavía más evidente y se ha realizado más pensando en la empresa manufacturera que en todo el universo del cual pretenden ocuparse. Y es que aunque no lo expliciten, lo que les importa en definitiva es promover a las empresas que ya tienen un carácter capitalista o que les ven posibilidades para transformarse en tales. De esa manera confían en que lograrán fortalecer el sistema capitalista. Mas no existe una auténtica preocupación por resolver los problemas de pobreza y marginación social. Estos se resolverán por si solos gracias a la omnipotencia del modelo neoliberal. Y no se crea que estamos inventando o atribuyéndole a FUSADES cosas falaces. Ellos mismos lo dicen sin tapujos, ingenua o sagazmente:

El apoyo a la MYPE [micro y pequeña empresa] es uno de los métodos más efectivos para integrar elementos marginales a la sociedad productiva y para aliviar a los sectores de extrema pobreza, por lo tanto, es de suma importancia el desarrollo *empresarial* de estos sectores, promoviendo la autogestión, y reduciendo la cultura de dependencia que ha creado el paternalismo estatal que ha existido en América Latina en las últimas décadas. En conclusión, el fortalecimiento del sector micro y pequeño empresarial es sumamente efectivo para

Si el proceso de trabajo es tan sólo un fin para conseguir los medios de vida, será una actividad informal o mercantil no capitalista.

reducir las tasas de desempleo, para descentralizar los polos de crecimiento industrial y para integrar la economía nacional. Por otra parte, la proliferación de MYPE amplía la capacidad *empresarial* de autogestión y también puede crear nuevas fuentes de trabajo y de bienes exportables²⁸.

Bien, siendo que nuestro objeto de estudio es el denominado sector informal urbano, nos parece que no tiene mayor sentido seguir considerando los planteamientos de FUSADES, ya que ésta tiene una estrategia en la cual no diferencia ni lo urbano, ni lo rural, ni la microempresa, ni los trabajadores por cuenta propia, así como tampoco a los trabajadores remunerados, sean asalariados o no. Además, obviamente, su visión profundamente ideologizada es congruente con los planteamientos del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Agencia para el Desarrollo Internacional.

3. Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES)

Esta gremial podríamos ubicarla dentro de la corriente denominada por José Luis Coraggio "empresarial modernizante", la cual se caracteriza por los siguientes términos:

La *empresarial-modernizante*, presente en los más diversos programas de gobierno, organismos internacionales, ONGs dedicadas a este sector, que asume una concepción evolucionista de la empresa, evolución que desembocaría necesariamente en la empresa moderna (capitalista, no necesariamente grande), y que mide desde los parámetros de ese tipo-ideal (capitalización, propietarización legal, acceso al crédito, productividad del trabajo, organización, etc.) la situación y cambios deseados a partir de la microempresa o incluso de sus precarios gérmenes preempresariales. Incrementar su eficiencia (medida según estándares de lo moderno) es el *leit motiv* de los programas destinados a inyectar recursos para producir esa

modernización, la que no resultaría del libre juego del mercado existente en nuestros países, sino de apropiados programas de desarrollo y modernización —concebidos e implementados desde "arriba", desde el Estado, los organismos internacionales y con la mediación de las ONGs— de las actividades informales²⁹.

Aunque se define a sí misma como una gremial de pequeños y medianos empresarios, lo cierto es que la mayor parte de los miembros de la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños está constituida por trabajadores por cuenta propia y microempresarios, quienes representan el 60 por ciento de los afiliados³⁰, esto es, por un segmento del sector informal urbano. De allí que resulte importante su estudio desde nuestra perspectiva de análisis. Sin embargo, no deja de ser contradictorio el hecho de que sea manejada por empresarios medianos y por la Fundación Konrad Adenauer, su principal fuente de financiamiento.

En 1991, AMPES contaba con 1,006 socios, que representaba el 48.34 por ciento del total de afiliados a una gremial. La distribución en las otras gremiales era la siguiente: FENAPES, 1.73 por ciento; AMPYMES, 17.73 por ciento; SCIS, 19.22 por ciento y CONAES, 12.97 por ciento³¹. En diciembre de 1993, su número de afiliados había ascendido a 1,253, lo cual representa un incremento del 24.6 por ciento en dos años; paralelamente amplió el número de sus filiales a cinco (San Salvador, La Libertad, Ahuachapán, Sonsonate y Santa Ana). La distribución de sus agremiados por rama de actividad es la siguiente: comercio, 57 por ciento; industria, 25 por ciento y servicios 18 por ciento³².

En la actualidad, la Asociación cuenta con un servicio crediticio, denominado CREDI-AMPES, que ofrece dinero —sin ningún tipo de asistencia técnica— a una tasa del 48 por ciento anual, lo cual puede ser considerado como muy próximo al agiotismo. CREDI-AMPES fue creada en 1988 con un aporte de la Cooperación Técnica Alemana

(GTZ). Sin embargo, resulta interesante que en sucesivas encuestas corridas entre los socios de AMPES, éstos manifiestan en la sección de sugerencias "Poseer un departamento de crédito propio", así como la necesidad de "reducir las tasas de interés". Pese a ello, CREDI-AMPES es considerada como un éxito total, al punto que próximamente se transformará en una financiera.

Las razones de su gestión exitosa radican en que "la mora de más de treinta días ascendía a sólo el 1.36 por ciento de la cartera al 31 de diciembre de 1992, y las pérdidas por incobrabilidad fueron de tan sólo el 0.4 por ciento de la cartera"³³. Esto es comprensible si tenemos en cuenta que su clientela está compuesta por microempresarios del sector comercial (82 %), por pequeños productores (13 %) y por el sector servicios (5 %)³⁴. Sin embargo, en junio de 1993 esta situación se había modificado un tanto ya que la composición de su cartera por número de usuarios, era la siguiente: 63.89 por ciento dedicado al comercio, 30.3 por ciento dedicado a la industria y 5.82 por ciento a los servicios. Los porcentajes de los créditos casi se corresponden con los de los usuarios. Aunque es importante destacar que el grueso de los usuarios son personas dedicadas al comercio por menor, éstos representan el 42.37 y el 44.72 por ciento de los créditos³⁵.

AMPES brinda servicios de capacitación y asistencia técnica, asistencia legal y contable, promoción de bienes y servicios producidos por los socios, seguros colectivos de vida y de salud para los afiliados, el grupo familiar y los trabajadores, y elabora propuestas concretas para solucionar los problemas que enfrentan los agremiados y el sector en general. Así como se ocupa de velar por los intereses de sus agremiados frente a las arbitrariedades de las autoridades y ha logrado en los últimos años una presencia en la vida pública del país de significativa importancia, hasta el punto de ser la gremial con más asociados y con reconocimiento internacional.

En la medida que en este trabajo no sólo nos



interesan las cuestiones operativas, sino que fundamentalmente sus visiones sobre el sector informal urbano, consideramos necesario exponer algunas concepciones de AMPES, ya sean éstas asumidas por su junta directiva nacional o expresadas por su directora ejecutiva y, aunque hayan sido elaboradas por la misma persona, preferimos diferenciarlas en razón del bajo nivel ético-intelectual de algunos directivos.

Los llamados "Lineamientos para una política de fomento a la microempresa salvadoreña con impacto sobre el desarrollo humano" asumidos por su directiva expresan lo siguiente:

- 1) El fortalecimiento de la organización interna del sector, especialmente por ramas y subramas de actividad económica. Con ello podría revertirse la actual tendencia a la dispersión y a la falta de capacidad de presión sobre la política económica y social, lográndose simultáneamente elevar el poder de negociación del sector así como su nivel de conciencia sobre las causas de los problemas que les afectan e impiden su desarrollo, promoviéndose al mismo tiempo una mayor solidaridad en la búsqueda de soluciones.
- 2) La búsqueda de la máxima integración posible "hacia adelante" y "hacia atrás" dentro de la cadena del valor agregado. Los objetivos de la búsqueda de esta integración al interior del

sector de la microempresa serían: la reactivación del mayor número posible de actividades que conforman el sector de la microempresa; el aumento en los niveles de empleo del sector; la disminución del grado de dependencia hacia el sector de la gran empresa así como el debilitamiento de las tendencias a las relaciones de explotación que caracterizan los intercambios entre la microempresa y la gran empresa; y sobre todo, la posibilidad de generar y de retener al interior del sector una mayor cantidad de excedente económico que financie la reproducción de sus actividades y la satisfacción de las necesidades básicas de sus miembros.

3) Introducir dentro de los programas de capacitación orientados al sector una visión más integral, de tal forma que se contemple junto a la capacitación estrictamente técnica contenidos sobre administración de pequeños negocios, formación sobre aspectos humanos y de salud mental, y de análisis del entorno nacional e internacional. Esta nueva visión debería contener asimismo una perspectiva de género en el sentido de promover la necesidad de brindar a las microempresarias el tipo y las metodologías de capacitación que más se adapten a su realidad particular y que les faciliten superar los mayores obstáculos para su desarrollo que presentan en relación a los microempresarios.

4) La necesidad de identificar los requerimientos de tecnología apropiada de las microempresas que puedan facilitar el proceso de desarrollo de sus niveles de productividad y de ingreso sin poner en peligro los empleos existentes, y posteriormente definir los mecanismos más idóneos para facilitar la transferencia de esa tecnología al mayor número posible de microempresas.

5) La existencia de un sistema financiero especializado para el sector y bajo la administración del mismo sector, el cual tenga la posibilidad de captar recursos desde adentro y desde afuera del sector de la microempresa para orientarlos exclusivamente al financiamiento de las actividades de las microempresas. Dentro de esta estrategia de desarrollo se requiere de mecanismos de financiamiento que

transcenden la visión asistencialista que prevalece actualmente dentro de la mayoría de los programas de crédito para el sector que utilice metodologías crediticias adaptadas a la realidad de las microempresas.

6) Existencia de un sistema de apoyo a la comercialización nacional e internacional de los bienes y servicios ofrecidos por las microempresas orientado a facilitar a este sector el acceso a nuevos mercados, a coordinar la negociación y ventas conjunta de productos, el acceso a información sobre nuevas necesidades, tendencias y requerimientos del mercado y a velar porque en la medida de lo posible exista al menos competencia en las relaciones de la microempresa con el resto de sectores.

7) Existencia de un sistema de apoyo a las compras de bienes y servicios realizadas por el sector de la microempresa, el cual con las diferencias del caso debería contener los elementos señalados en el numeral anterior.

8) Participación efectiva de las organizaciones representativas de los microempresarios y microempresarias en el proceso de toma de decisiones de política social y de política económica que le afecten directa o indirectamente. Para ello es de vital importancia la conformación de un auténtico consejo nacional de la microempresa.

9) Existencia de un sistema de previsión social exclusivo y adaptado a las necesidades de las microempresas, que proteja tanto a los propietarios como a los empleados (familiares y no familiares, remunerados o no remunerados) en las áreas de salud, invalidez y muerte.

10) Creación y vigencia de un marco legal e institucional específico para el sector que lo regule en base a la realidad y características del funcionamiento de la microempresa y no en base a la lógica del resto de empresas³⁶.

Estos planteamientos son sencillamente excelentes, lástima que estén enfocados hacia la microempresa como una bolsa en la que cabe todo. Por otra parte, nunca se llegará siquiera a intentar su implementación, mientras la Asociación de la

Mediana y Pequeña Empresa Salvadoreña sea dirigida por ciertos empresarios medianos con mentalidad microburguesa³⁷. Hemos citado íntegramente este documento porque contiene mucha similitud con nuestra visión de la nueva economía popular —los puntos 1, 2 y 3 son parte de las premisas de la nueva economía popular—; otros se ubican dentro de la institucionalidad requerida por dicha economía —el 4 y 6, mientras que el resto constituye un valioso aporte para la teoría de la nueva economía popular y el denominado sector informal urbano. Pero sobre todo los hemos retomado y validado porque sabemos que existen asociaciones de “informales” para quienes tales planteamientos pueden ser de mucha utilidad, pero que como provienen de la Asociación de la Mediana y Pequeña Empresa Salvadoreña podrían verse de manera prejuiciada.

En un artículo titulado “El fomento productivo a la microempresa como instrumento de desarrollo humano” de la directora ejecutiva de la Asociación encontramos dos tesis. La primera sostiene que “la microempresa tiene un enorme potencial como generadora de empleo”³⁸. Esta tesis se ha convertido en un lugar común para distintos organismos internacionales, organizaciones e instituciones nacionales; sin embargo, no se aduce ninguna evidencia ni teórica, ni empírica en tal sentido. Quienes mantienen la tesis, siguiendo a FUSADES, recurren a la “Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 1992”, según la cual “las empresas con menos de cinco empleados dieron ocupación a 889,368 personas, equivalentes al 50 por ciento de la población ocupada en ese año”. Aquí no sólo no hay argumento alguno, sino que además al considerar tales empresas a nivel nacional, esto es, a nivel urbano y rural, cae en el gravísimo error de considerar como microempresas a los trabajadores por cuenta propia que, por definición, no generan ningún empleo adicional y, por otra parte, incluye también como microempresarios a los proletarios-campesinos, quienes tampoco generan empleo adicional, sino que, por el contrario, para poder sobrevivir necesitan vender su fuerza de trabajo durante una parte del año.

El sector informal urbano, como veremos más adelante, no alcanza ni siquiera el 50 por ciento de

la cifra antes citada y de ellos, el 54.7 por ciento son trabajadores por cuenta propia. Adicionalmente, cabe recordar que la proliferación del sector informal urbano durante los últimos años se explica por los espacios vacíos dejados por el capital, situación que no sólo ha comenzado a revertirse, sino que con la apertura comercial tenderá a acentuarse. No deseando insistir más en este punto, para no parecer repetitivos, baste señalar que a este enfoque le son aplicables los mismos cuestionamientos que hicimos a FUSADES en el apartado anterior.

La segunda tesis de la autora citada es la siguiente: “la microempresa posee un gran potencial como elemento para asegurar una mayor y mejor oferta de bienes y servicios de consumo básico”³⁹. La tesis resulta realmente muy interesante, sobre todo considerando lo que a continuación agrega:

En efecto, la microempresa salvadoreña fundamentalmente se dedica a la producción y, o venta de bienes y servicios básicos destinados a los grupos de menores y de medianos ingresos de nuestro país, y para la realización de estas actividades generalmente se abastece de



insumos o de bienes finales de origen nacional o regional.

Lo anterior significa que un esfuerzo orientado a aumentar la calidad y la cantidad de la oferta de bienes y servicios generada dentro del sector de la microempresa, no sólo deberá traducirse en un aumento de los ingresos de los ocupados dentro de dicho sector, sino que al mismo tiempo deberá desembocar en un mayor y mejor consumo para la mayoría de la población⁴⁰.

Sin embargo, mientras se siga repitiendo que el sujeto es la microempresa, con todo lo que implica en términos de individualismo, de aislamiento, así como la carencia de un análisis de quiénes son los que integran el sector informal urbano, ahora identificado como microempresa, nos parece que no pasará de ser un buen discurso, que sólo puede alcanzar estatuto de realidad dentro del marco de la *nueva economía popular*. Aunque si lo relacionamos con los diez postulados previamente citados, es claro que su visión es coherente y lo sería mucho más, si previamente se efectuara un análisis de quiénes integran la microempresa, a fin de detectar quiénes son los sujetos reales y potenciales de la nueva economía popular. Ahora bien, si ese trabajo ya se hubiera efectuado no tendríamos nosotros por qué ocuparnos de él.

4. Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social (MIPLAN)

Aunque no compartamos la visión de esta institución, no queda otra alternativa que avocarse a sus datos, si deseamos contar con una cuantificación del denominado sector informal. Pero comencemos por presentar aquello que entiende por "sector informal" y guía la recolección de su información:

Segmento del mercado de trabajo compuesto por: asalariados y trabajadores familiares ocupados en establecimientos de menos de cinco trabajadores; y trabajadores por cuenta propia y patronos de empresas con menos de cinco trabajadores en ocupaciones no profesionales,

técnicos, gerenciales o administrativos⁴¹.

Teniendo en mente la anterior definición del sector informal urbano, veamos alguna información sobre el mismo. En 1991-1992, la población económicamente activa "informal" ascendía a 433,002 personas, lo cual representa el 45 por ciento de dicha población a nivel urbano. De ese total, se estima que 412,642 estaban ocupados, lo cual implicaría tan sólo el 4.7 por ciento de desempleo abierto.

Los ocupados en el sector informal urbano se distribuyen de la manera siguiente: en el comercio, 39.42 por ciento; en la industria, 24.97 por ciento y en los servicios, 13.51 por ciento; los demás se ocupan en distintas actividades. (Ver el Cuadro 1.)

Cuadro 1
Ocupados del sector informal urbano por rama de actividad, 1991-1992

Categoría	Absoluto	Porcentaje
Agropecuario	36,610	9.36
Industria	103,032	24.97
Construcción	24,886	6.03
Comercio	162,674	39.42
Transporte	25,964	6.29
Servicios	55,765	13.51
Otros	1,711	0.41
Total	412,642	100.00

Fuente: MIPLAN-DIM, Encuestas de hogares de propósitos múltiples.

En cuanto a las categorías ocupacionales, observamos que la gran mayoría son los denominados trabajadores por cuenta propia, representando más de la mitad de los ocupados (54.7 %), siguiendo en orden de importancia los familiares no remunerados (15.5 %) y los asalariados permanentes (13.8 %). Ver el Cuadro 2.

Cuadro 2
Ocupados del sector informal urbano por
categoría ocupacional, 1992-1992

Categoría	Absoluto	porcentaje
Patrón	37,812	9.2
Cuenta propia	225,715	54.7
Asalariado permanente	57,089	13.8
Asalariado temporal	42,099	10.2
Familiar	64,070	15.5
Otros	6,217	1.5
Total	412,641	100.00

Fuente: Ibid.

Pero quizá sea mucho más importante vincular la categoría ocupacional y la rama de actividad económica, ya que ello nos permite establecer en qué actividades se concentran las distintas categorías ocupacionales. Así, tendríamos que los patronos están principalmente en el comercio y la industria y como es lógico esperar en estas ramas se concentran también los asalariados permanentes; en cambio, los asalariados temporales se ubican en la construcción y la industria. En cuanto a los trabajadores por cuenta propia, se repite el patrón inicial. Estos se concentran en el comercio y en la

industria, e igual ocurre con la categoría de trabajadores familiares no remunerados.

Ahora bien, si relacionamos a los asalariados permanentes y temporales con los patronos, encontramos que el tamaño promedio de las empresas en el denominado sector informal sería de 2.62 personas excluyendo al patrono y de 3.62, incluyéndolo. Sería interesante comparar esta situación con la de los años anteriores para determinar la posibilidad de crecimiento de la denominada microempresa del sector informal urbano. Así, tenemos que para 1988 los datos eran 5.57 y 6.57 respectivamente⁴². Esta comparación nos revela que las microempresas, en su interior, no constituyen una fuente posible de generación de nuevos puestos de trabajo; aunque la generación de empleo puede provenir de la creación de nuevas microempresas o de nuevos trabajadores por cuenta propia. Así, por ejemplo, entre 1988 y 1991-1992 encontramos que el sector informal urbano experimentó un crecimiento del 48.76 por ciento; los patronos crecieron en un 110.38 por ciento; los trabajadores por cuenta propia, el 68.14 por ciento; los familiares no remunerados, el 74.83 por ciento; los asalariados permanentes, el 30.64 por ciento, pero los asalariados temporales experimentaron un decremento del 25.44 por ciento⁴³.

A nivel general de la economía y a partir de la

Cuadro 3
Ocupados del sector informal urbano por rama de actividad y categoría ocupacional, 1991-1992

	Agropecuario	Industria	Construcción	Comercio	Transporte	Servicio	Otros
Patrón	8,621	9,719	2,049	10,238	2,653	4,319	213
Cuenta propia	13,488	57,739	6,899	110,351	7,523	29,048	667
Fa.N.R.	7,812	11,186	835	18,667	359	4,709	142
Asal. permanente	2,488	14,850	2,100	15,552	9,445	11,985	669
Asal. temporal	6,201	6,799	12,647	5,477	5,948	4,991	—
Aprendiz	2,739	356	2,389				
Otros						33	20
Total	38.61						

Fuente: Elaborado a partir de MIPLAN-DIM, Encuesta de hogares de propósitos múltiples.

información que recogen las *Encuestas de hogares de propósitos múltiples*, queremos afirmar la tesis siguiente: si consideramos al sector formal (capitalista) y al informal (no capitalista) como dos conjuntos, éstos presentan una intersección en la cual se ubican los capitalistas considerados como informales y los informales considerados como capitalistas. O dicho en otras palabras, no todas las ubicadas en el sector formal son empresas capitalistas, ni todas las ubicadas en el sector informal son

no capitalistas. La razón de este traslape nos parece que se encuentra en el criterio para diferenciar al sector formal del informal, lo cual debería de ser corregido por los responsables de generar esta información. Recordemos que el criterio básico es que se trate de establecimientos y empresas con menos de cinco trabajadores, excepción hecha de las ocupaciones profesionales, técnicas, gerenciales o administrativas. Para darnos una idea de lo anterior veamos el Cuadro 4.

Cuadro 4
Ocupados en el sector formal e informal, por categoría ocupacional y tramos de salarios mensuales, total país urbano, 1991-1992

		menos de 700	700-1,999	2,000-3,000	3,000 y más	Ignorado
Patrono	S.F.	2,085	6,282	3,161	5,954	372
	S.I.	10,171	17,073	4,712	5,116	607
Cuenta propia	S.F.	1,028	2,768	1,067	663	112
	S.I.	127,684	81,199	9,241	5,912	1,573
Asal. permanente	S.F.	52,231	249,342	24,854	16,330	1,687
	S.I.	32,922	22,662	706	571	228
Asalar temporal	S.F.	47,602	23,350	1,265	622	1,300
	S.I.	28,232	12,623	483	—	576
Aprendiz	S.F.	4,015	162	—	53	142
	S.I.	4,017	—	—	—	188
Total	S.F.	106,961	281,904	30,347	23,622	3,613
	S.I.	203,026	133,557	15,142	11,784	3,172
Por ciento	S.F.	34.5	67.8	66.7	66.7	53.2
	S.I.	64.5	32.2	33.3	33.3	48.8

Fuente: elaborado a partir de MIPLAN-DIM, *Encuesta de hogares de propósitos múltiples*.

Resulta difícil aceptar que 8,367 patronos del sector formal, —equivalentes al 46.7 por ciento de los patronos del sector formal— perciban ingresos salariales mensuales inferiores a dos mil colones. A nuestro juicio, sólo caben dos posibilidades: o no son empresarios capitalistas, o bien, la información no es confiable. Se podría argumentar con justa razón, que el capitalista no obtiene sus ingresos del “salario” y ello es correcto; sin embargo, no contamos con información referente a los in-

gresos mensuales como para poder ser más precisos en nuestro análisis, y aun teniéndola, cabría la posibilidad de que no fuese todo lo confiable que se desea. En consecuencia, a sabiendas de que no podemos presentar una información incuestionable, lo cierto es que los salarios pueden servirnos como indicadores de que en el sector formal de la economía existen empresas que, en rigor, no pueden ser consideradas como empresas capitalistas y que en el sector informal existen empresas que, en rigor, son

empresas capitalistas, como sería el caso al menos de los 5,116 patronos del sector informal que perciben "salarios" de tres mil y más colones mensuales.

Por lo demás, es un escándalo la enorme cantidad de personas ocupadas en el sector formal e informal que perciben salarios mensuales inferiores a 700 colones mensuales. Se trata de 309,987 personas, que representan el 34.7 por ciento de los ocupados en ambos sectores.

4.1. La informalidad en el área metropolitana de San Salvador

Aunque nuestro interés radica en la *informalidad* en el área metropolitana de San Salvador, mal llamada "gran San Salvador", importa establecer cuál es el universo potencial objeto de nuestro estudio. Decimos universo potencial porque consideramos que no todos los incluidos en el "sector informal", lo son en verdad. Como veremos en su momento, algunos de ellos no tienen por qué ser considerados como informales dado que, en lo esencial, reúnen los requisitos para ser ubicados en el sector capitalista o formal de la economía. Pero bien, en el área metropolitana de San Salvador se han registrado 159,466 "informales" ocupados, que representan el 38.6 por ciento del total de

los ocupados en el sector informal urbano a nivel nacional. Esto evidencia el alto grado de concentración de los informales en una sola región del país y, por lo tanto, la justificación de nuestro interés en el área metropolitana de San Salvador.

La mayoría de los "informales" se encuentra concentrada en las ramas de actividad, o más correctamente, en los sectores de la actividad económica siguientes: el comercio (41.13 %), la industria (27.25 %) y los servicios (17.05 %). Ver el Cuadro 5.

De lo anterior cabe destacar que la mayor ocupación la encuentran los informales en una actividad totalmente improductiva, el comercio. Sin embargo, como veremos en su momento, es una actividad muy útil a fin de posibilitar la rotación y, consecuentemente, la valorización del capital.

Por otra parte, la tendencia de la distribución de las categorías ocupacionales de los "informales" en el área metropolitana de San Salvador es la misma que se observa a nivel nacional. En efecto, el mayor número se concentra en los llamados trabajadores por cuenta propia (55.7 %) y en los asalariados permanentes y temporales (25.3 %). Ver el Cuadro 6.

Cuadro 5
Ocupados por rama de actividad económica
Sector informal, área metropolitana de San Salvador, 1991-1992

Total	Agropecuario	Industria	Construcción	Comercio	Transporte	Servicios	Otra
159,466	1,633	43,452	9,088	65,604	11,573	27,193	913
100.00	1.02	27.25	5.70	41.13	7.26	17.05	0.58

Fuente: *Ibid.*

Cuadro 6
Ocupados por categoría ocupacional
Sector informal, área metropolitana de San Salvador, 1991-1992

Total	Patrono	Cuenta propia	Asalariado permanente	Asalariado temporal	Familiar	Otros
159,466	14,768	88,821	25,844	14,555	13,419	2,059
100.00	9.26	55.70	16.21	9.13	8.41	1.29

Fuente: *Ibid.*

Otro punto que consideramos de sumo interés para nuestro ulterior desarrollo teórico es el ingreso que perciben los ocupados en el sector informalurbano del área metropolitana de San Salvador, no sólo por ser un indicador de sus condiciones de vida, sino porque también permite diferenciar a los integrantes de dicho sector.

Para ello hemos construido otro cuadro con tres tramos de ingresos. El primero cubre a los que perciben "remuneraciones" mensuales inferiores a los 700 colones mensuales, esto es, una cifra inferior al

salario mínimo en el área metropolitana de San Salvador que, en el período de estudio, ascendía a 705 colones mensuales. El segundo tramo busca captar a aquellos que superan el salario mínimo o que apenas alcanzan a salir de la pobreza relativa. Como el costo de la canasta ampliada que se estimaba en el doble de la básica en los años de la encuesta ascendía a 1,838.70 colones mensuales, con un promedio de 4.5 miembros por familia en el área urbana, el segundo tramo va de los 700 a los 1,999 colones mensuales y el tercero, de 2000 y más colones⁴⁴.

Cuadro 7
Ocupados por categoría ocupacional en el sector informal, área metropolitana de San Salvador, según tramo remuneración mensual del empleo principal, 1991-1992

	Menos de 700	700-1999	2000 y más	Ignorado	Total
Patronos	1,633	7,242	5,751	142	14,768
%	11.06	49.04	38.94	0.96	100.00
Cuenta propia	43,452	37,062	8,094	213	88,821
%	48.92	41.73	9.11	0.24	100.00
Asalariado permanente	12,922	11,999	852	71	25,844
%	50.00	46.43	3.30	0.27	100.00
Asalariado temporal	8,094	5,964	355	142	14,555
%	55.61	40.98	2.44	0.98	100.00
Aprendíz	1,917	—	—	—	1,917
%	100.00	—	—	—	100.00

Fuente: Ibid. y estimación propia.

Lo interesante y triste de esta información es que prácticamente la mitad de los ocupados en el sector informal urbano del área metropolitana de San Salvador, percibe una "remuneración" mensual que está por debajo del salario mínimo mensual y, consecuentemente, se encuentra existiendo en condiciones de pobreza extrema, a no ser que posean otro ingreso adicional, o bien, que otro u otros miembros de la familia perciban también algún tipo de ingresos.

Si observamos lo anterior por categoría ocupacional, encontramos que lo dicho no se aplica a los

patronos, quienes sólo en una pequeña proporción se ubican dentro de este tramo de ingreso, pero sí es válido para el resto de categorías ocupacionales.

En el segundo tramo de ingresos se encuentra ubicado más del 40 por ciento del total de los ocupados en el sector informal urbano del área metropolitana de San Salvador. Por lo tanto, aproximadamente esa cantidad de ocupados, al menos, ha logrado superar las condiciones de pobreza extrema, pero sus ingresos no permiten otra cosa que no sea su propia reproducción en condi-

ciones precarias, bajo el supuesto de que no poseen otra fuente adicional de ingresos y que del grupo familiar sólo uno obtiene ingresos.

Muy diferente es la situación de los patronos. En el tercer tramo de ingresos se observa que casi el 39 por ciento de los patronos perciben ingresos de 2,000 y más colones mensuales; sin embargo, en términos absolutos el número de trabajadores por cuenta propia supera a los patronos, 8,094 contra 5,751 (ver el Cuadro 7). Ahora bien, en lo que respecta al resto de las categorías ocupacionales, tanto en términos absolutos como relativos, los datos son poco significativos. Con dos mil y más colones mensuales de ingresos cabe suponer que se ha superado la línea de pobreza, puesto que en el período de estudio, la canasta ampliada se estimaba en 1,838.70 colones mensuales. Sin embargo, nuestro interés en este punto va más allá y quisiéramos profundizar en sus ingresos mensuales. Por eso, hemos construido un cuadro adicional para detectar exclusivamente cuántos perciben 3,000 y más colones mensuales.

Cuadro 8
Ocupados por categoría ocupacional
en el sector informal, área metropolitana
de San Salvador, con remuneraciones
mensuales de 3,000 y más colones mensuales,
1991-1992

Categoría	Absoluto	porcentaje
Patronos	3,408	23.08
Cuenta propia	2,982	3.36
Asalariado permanente	426	1.65
Asalariado temporal	71	0.49
Ignorado	71	0.49

Fuente: Ibid. y estimación propia.

El Cuadro 8 permite una serie de consideraciones. La primera es que en el sector informal urbano del área metropolitana existen individuos con capacidad para invertir o reinvertir, ya sean patronos, trabajadores por cuenta propia o asalariados. La segunda es que los patronos y los trabajadores por cuenta propia generan un excedente, ya sea vía

sus trabajadores asalariados, o bien, vía el trabajo familiar. La tercera, al menos el 23 por ciento de los patronos puede ser considerado como empresario capitalista, puesto que posee auténticos asalariados, seguramente, en un número mayor a los 426 que aparecen con remuneraciones mensuales de tres mil y más colones. Esta última consideración está confirmada por el hecho de que entre los ocupados en el sector informal urbano del área metropolitana de San Salvador 923 son patronos; 4,757, asalariados permanentes y 426, asalariados temporales con cobertura por algún sistema de pensión o seguridad social⁴⁵.

En resumen, como no compartimos la idea de que la totalidad de los registrados por el Ministerio de Planificación como integrantes del sector informal urbano lo sean, a partir de su propia información, hemos buscado mostrar que existe un segmento del mismo constituido por empresarios capitalistas y sus respectivos asalariados. Por otra parte, aquellos considerados como asalariados, pero cuyos patronos se ubican en un tramo de ingresos inferior a los dos mil colones mensuales — más del 60 por ciento de los mismos —, no pueden ser considerados como asalariados, por más que reciban una remuneración en efectivo, ya que sus empleadores no son empresarios capitalistas. Igualmente, de la información anterior se desprende que existe un número significativo de trabajadores mercantiles simples, ya sea que se los clasifique como patronos, trabajadores por cuenta propia, asalariados permanentes y temporales, trabajadores familiares y aprendices, aunque no sea posible diferenciarlos cuantitativamente, debido a la forma en que está procesada la información disponible. Igualmente resulta imposible detectar, a partir de la información publicada en las encuestas de hogares, qué porcentaje de los ubicados en la categoría de trabajadores por cuenta propia o en la de patronos, son en realidad trabajadores asalariados disfrazados o encubiertos.

5. Algunas conclusiones

En los apartados anteriores hemos insistido en que la realidad del fenómeno denominado "informalidad urbana", a nuestro juicio, no ha sido suficientemente comprendida, debido —entre otras ra-

zones— a que quienes se ocuparon de estudiarla —de manera lúcida— optaron por una visión más operativa que teórica. Es así como se ha llegado a identificar al sector informal urbano con la microempresa y con el trabajador por cuenta propia y a partir de estas dos categorías operativas se ha buscado, por una parte, cuantificar al sector y por la otra, elaborar toda una serie de características que permitan efectuar distintas clasificaciones.

Si partimos de ese universo denominado sector informal urbano identificado con la microempresa y con el trabajador por cuenta propia, entonces, se impone precisar cuáles son sus elementos constitutivos, ya que de no hacerlo —por más que se insista en su carácter heterogéneo—, no es posible entender qué cosa es y qué cosa no es, en rigor, el denominado sector informal urbano. Así tenemos que, a partir de estudios empíricos realizados por diferentes autores⁴⁶ es posible afirmar que en el sector informal urbano se encuentran empresas con las características siguientes: propietarios privados de los medios de producción y circulación, su racionalidad consiste en maximizar el excedente, cuentan con trabajadores remunerados en efectivo y obtienen un excedente que es reinvertido.

Independientemente de que el propietario trabaje o no en la empresa y de que el número de trabajadores sea inferior a cinco personas, nos parece que tales empresas son esencialmente empresas capitalistas por más que se insista en considerarlas como informales. Algunos hechos tales como que los trabajadores no perciban prestaciones sociales, ni días de descanso remunerados o que los propietarios busquen o evadan algunos impuestos, o bien, que paguen salarios muy bajos, no bastan para excluir a estas empresas del sector capitalista de la economía y, adicionalmente, estos hechos pueden ser relativizados, ya que algunos asalariados permanentes tienen algún tipo de cobertura social y más de un sexto de los asalariados permanentes perciben remuneraciones de mil y más colones mensuales⁴⁷.

No sabemos cuántas de las microempresas informales son en realidad empresas capitalistas. Lo que sí sabemos es que en el denominado sector informal urbano existe un determinado número de empresas capitalistas⁴⁸ y que existen otras que,

aunque registradas por las encuestas como microempresas, están constituidas, en rigor, por trabajadores asalariados a destajo, ya que trabajan para una empresa capitalista, la cual les suministra las materias primas sin procesar o parcialmente procesadas y les paga una determinada cantidad por pieza terminada. Finalmente, estarían aquellas microempresas que, a pesar de tener un propietario privado de los medios de producción o circulación, no tienen capacidad para reinvertir y producen directamente para el mercado. Estas no pasarían de ser empresas de producción mercantil simple o no capitalista.

Siguiendo la tipología usada por Pérez Sáinz, las primeras se corresponderían con las que él denomina "microempresas dinámicas"; las segundas, con los denominados "establecimientos subordinados" y las terceras, con las de "subsistencia". No obstante, pensamos que las dos primeras categorías no deben ni tienen porqué ser incluidas dentro del llamado sector informal de la economía.

Por otra parte, dentro del denominado sector informal urbano existe otra categoría que conforma la mayoría de sus integrantes. Se trata de los denominados trabajadores por cuenta propia. Esta categoría es bastante imprecisa, ya que si bien incluye a trabajadores mercantiles simples de la producción o de la circulación, también esconde a una buena proporción de asalariados por obra y por comisión. Estos últimos, deberían ser excluidos del denominado sector informal, dada su condición de asalariados⁴⁹.

Entre los trabajadores mercantiles simples tendríamos a aquellos que siendo propietarios de sus medios de producción o circulación producen bienes manufacturados, servicios o realizan actividades comerciales sin depender directamente del capital y vinculados de forma directa con el consumidor final; excepcionalmente podrían, incluso, vender sus productos a pequeños comerciantes, sin que ello altere en nada su condición de trabajadores mercantiles simples de la producción o de la circulación.

Entre los asalariados tendríamos a los conocidos como trabajadores domiciliarios que, si bien son propietarios de sus instrumentos de trabajo y

realizan actividades manufactureras tales como confección, zapatería, carpintería, etc. ó de construcción para empresarios capitalistas, éstos, ciertamente, no les reconocen ningún estatuto laboral, con lo cual evaden sus obligaciones patronales tales como aguinaldos, vacaciones pagadas, seguridad social, etc. No obstante, son auténticos asalariados, aunque en la tipología de Pérez Sáinz se aproximen a la modalidad de subcontratación o subordinados.

También dentro de los considerados como trabajadores por cuenta propia encontramos una porción significativa que se dedica a actividades comerciales y otros al transporte. Entre aquellos que se encuentran en actividades comerciales cabe diferenciar entre quienes trabajan de hecho para un determinado empresario capitalista, ya sea industrial o comercial, y que reciben una determinada comisión, la cual se presenta como ganancia, aunque en realidad no es otra cosa que una forma disfrazada de salario y aquellos que no tienen una vinculación directa con un determinado empresario capitalista, sino que empleando sus propios recursos compran una variedad de mercancías para revender. A estos últimos no podríamos considerarlos como asalariados, sino como trabajadores mercantiles simples. La situación en el transporte es similar, ya que existen taxistas, "picacheros" y microbuseros que reciben el vehículo para ser "trabajado" y a cambio deben entregar una determinada cantidad de dinero al empresario capitalista. El diferencial de lo obtenido se le presenta al trabajador como un beneficio, pero en realidad no es otra cosa que un salario igualmente disfrazado, ya que, como en los casos anteriores, el patrono no adquiere ninguna obligación laboral con el trabajador. Diferente es el caso del motorista que conduce su propio vehículo y cobra por su servicio. Este, ciertamente, es un trabajador mercantil simple, o bien pudiera ocurrir que se trate en realidad de un pequeño empresario capitalista. Ello, obviamente, dependerá de los criterios con que se considere su caso.

De lo dicho hasta ahora tendríamos que el denominado sector informal urbano está constituido por microempresas capitalistas con patronos y trabajadores asalariados, quienes son caracterizados

por las condiciones de precariedad de sus vidas y trabajos; por asalariados disfrazados, tanto entre los denominados microempresarios como entre los trabajadores por cuenta propia; sus condiciones de vida y de trabajo se presentan, incluso, más precarias que las de los asalariados señalados antes y por trabajadores mercantiles simples, ya sea en actividades productivas como de circulación, quienes están registrados bajo las categorías de patronos, trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares, asalariados permanentes o temporales y aprendices.

No existen razones teóricas válidas para no considerar a los dos primeros como parte del sector capitalista de la economía, pese a que son excluidos de ella por razones de orden práctico⁵⁰. Es bueno tener presente que la centralización del capital, tanto a nivel mundial como nacional, ocurre a expensas de otras empresas capitalistas y que tanto el crédito como la competencia vía precios se constituyen en instrumentos poderosísimos para asfixiar a las empresas capitalistas más débiles. Pero esto es algo propio del sistema capitalista y, en consecuencia, más que darnos argumentos para considerar a algunas empresas como diferentes al mismo, nos reafirma que su estudio y comprensión deben darse a partir de la teoría propia del modo de producción capitalista.

Diferente es la realidad de los trabajadores mercantiles simples, ya que aun poseyendo sus propios instrumentos de trabajo, sus medios de producción o de circulación, contando con el auxilio de otros trabajadores, ya sea remunerados o no, no operan con la lógica de maximizar beneficios, ni de generar un excedente reinvertible e ingresos personales. Aun participando en el proceso de trabajo, no se diferencian de manera significativa de la media salarial —y aunque resulte tautológico, añadamos para evitar equívocos— en el sector capitalista de la economía. En consecuencia, los ingresos que obtienen, no pasan de posibilitar la adquisición de medios de vida y reproducción de la actividad económica en la que se desenvuelven.

Ahora bien, luego de lo expuesto se impone la necesidad de establecer qué entendemos por sector informal de la economía, pero para poder hacerlo es preciso efectuar previamente otras considera-

ciones. Aunque resulte una obviedad, es preciso comenzar reafirmando que la formación económico-social salvadoreña es capitalista y está integrada, desde una perspectiva socio económica, por varios subconjuntos, dentro de los cuales se destaca el subconjunto capitalista, por ser éste el que define y caracteriza la formación económico social como un todo; sin embargo, existen otros subconjuntos, como el de la producción no mercantil, donde lo producido no pasa de ser un simple valor de uso. Dentro del mismo cabrían algunas actividades públicas —servicios de salud gratuitos—, así como otras privadas —producción para el autoconsumo—; otro subconjunto es el de la producción y circulación mercantil no capitalistas. También es posible hablar del subconjunto popular que comprende actividades no mercantiles y mercantiles no capitalistas.

En el subconjunto mercantil no capitalista, donde se ubica el denominado sector informal urbano, encontramos a los trabajadores mercantiles rurales y a los trabajadores mercantiles urbanos. Para los trabajadores mercantiles rurales existen categorías que nos permiten identificarlos sin mayores problemas. Así, se habla del campesinado, de las cooperativas agrarias, de algunas actividades económicas públicas, etc. En cambio, los trabajadores mercantiles urbanos, que antes eran denominados artesanos, comerciantes, locatarios, agiotistas, etc., en razón de su variación cuantitativa y de su participación en la casi totalidad de las actividades económicas, son redescubiertos y englobados bajo una sola categoría. Así es como se les denominó *trabajadores informales*.

Pero en rigor, *el sector informal urbano, no es más que un componente del subconjunto que hemos conceptualizado como producción y circulación mercantil no capitalista, integrado por trabajadores mercantiles urbanos, no asociados en cuanto a la propiedad de los activos, trabajadores que pueden ser propietarios o no de medios de producción y circulación, obtener o no, un excedente, y para los quienes el proceso de trabajo no se efectúa mediante relaciones salariales, pero puede estar subsumido indirectamente en el capital, sino que constituye un medio que les posibili-*

ta o no, su reproducción material y espiritual, como trabajadores y personas, ya sea que lo realicen como trabajadores familiares no remunerados o remunerados, o bien, consumiendo total o parcialmente el excedente.

En consecuencia, quedan excluidos del sector informal urbano todos aquellos para quienes su proceso de trabajo está subsumido directamente en el capital; todos aquellos que han hecho del contenido objetivo de la circulación del dinero como capital, su fin subjetivo, esto es, la valorización incesante del capital y la acumulación del mismo, y para ello, explotan o sobre-explotan a los trabajadores asalariados.

De igual manera quedan excluidos los cooperativistas de cualquier tipo de actividad o modalidad de cooperativa, así como cualquier otra forma asociativa de propiedad no capitalista de activos.

Lo determinante, por tanto, para diferenciar al sector informal del sector formal, no es el número de trabajadores, ni siquiera el volumen de los activos, sino la finalidad del proceso de trabajo: si el proceso de trabajo es tan sólo un fin para conseguir los medios de vida, será una actividad informal o mercantil no capitalista. Si por el contrario, la finalidad es la valorización incesante y la acumulación, será una actividad capitalista. Ahora bien, ambas lógicas se develan de alguna forma empíricamente, en la magnitud de los ingresos mensuales que se obtienen, lo cual, nos lleva a sostener que ni todos los patronos registrados en el sector informal son trabajadores mercantiles no capitalistas o informales, como tampoco todos los patronos ubicados en el sector formal son capitalistas.

Ninguna de las dos condiciones es estática: se puede ser un trabajador mercantil no capitalista y devenir en un empresario capitalista o en un asalariado; al igual que se puede ser un pequeño o mediano empresario capitalista y devenir en un trabajador mercantil no capitalista o en un asalariado. Sin embargo, en ambos sectores, la tendencia dominante, al menos para la mayoría, es la permanencia, la conservación o preservación de su condición socio económica.

Notas:

1. Este artículo es parte de nuestra próxima publicación *Informalidad urbana y nueva economía popular*.
2. María Luz Vega Ruiz, Documento de trabajo para el seminario "El trabajo informal desde la perspectiva sindical", mimeo, Buenos Aires, diciembre, 1993.
3. *Ibid.*
4. *Ibid.*
5. Julio Godio y Alvaro Orsatti, "Estrategia sociopolítica del sindicalismo hacia el trabajo informal", mimeo, Buenos Aires, diciembre, 1993.
6. *Ibid.*
7. *Ibid.*
8. *Ibid.*
9. *Ibid.*
10. Gerardo Castillo y Alvaro Orsatti, "Experiencia de CIOSL- ORIT en educación para los trabajadores informales", documento presentado en el Seminario el trabajo informal desde la perspectiva sindical, mimeo, Buenos Aires, 7-9 de diciembre de 1993.
11. *Ibid.*
12. *Ibid.*
13. *Ibid.*
14. *Ibid.*
15. *Ibid.*
16. *Ibid.* La cita anterior ha sido modificada en su forma de presentación, al introducir literales en vez de guiones.
17. *Ibid.*
18. *Ibid.*
19. *Ibid.*
20. *Ibid.*
21. CIOSL, "Críticas a las propuestas neoliberales para el trabajo informal" (adaptado de La Organización de los Trabajadores y Trabajadoras del Sector Informal, 1989).
22. *Ibid.*
23. *Ibid.*
24. FUSADES, "Microempresas en un mercado competitivo", *Boletín Económico y Social*, No. 95, octubre, 1993, San Salvador.
25. *Ibid.*, p. 2.
26. *Ibid.*, p. 6.
27. *Ibid.*, pp. 6-9.
28. FUSADES, "Apoyo institucional a la micro y pequeña empresa", *Boletín Económico y Social*, No. 81, agosto de 1992.
29. José Luis Coraggio, "Del sector informal a la economía popular". Instituto Fonesis, Pedagogía, comunicación y sociedad, Quito, Ecuador, 1992, p. 6.
30. AMPES, *Memoria de labores 1993*. El resto de socios se distribuye así: 34 por ciento pequeña empresa y 6 por ciento mediana empresa.
31. FUSADES, "La micro y pequeña empresa en El Salvador", *Boletín Económico y Social*, No. 66, mayo de 1991, p. 12.
32. *Op. cit.*, AMPES.
33. "Estudio de factibilidad de la Financiera CALPIA, S.A.", en la cual se transformará el servicio crediticio de AMPES.
34. *Ibid.*
35. *Ibid.*
36. Organó divulgativo de AMPES, febrero, 1994.
37. Por mentalidad microburguesa entendemos aquella que asume todo lo negativo que tiene la mentalidad burguesa y lo adereza con la carencia de cultura.
38. Julia Evelin Martínez, "El fomento productivo a la microempresa como instrumento para el desarrollo humano", mimeo, p. 5.
39. *Ibid.*, p. 7.
40. *Ibid.*, p. 7.
41. 27 MIPLAN, Departamento de Investigaciones Muestrales, *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples Urbano y Rural, 1991-1992*.
42. Estimado a partir de la *Encuesta de hogares de propósitos múltiples, 1988*.
43. Estimaciones propias a partir de las *Encuestas de hogares de propósitos múltiples*, de los años respectivos.
44. *Op. cit.*
45. *Op. cit.*
46. Recordar los autores citados por Carlos Briones.
47. Ver lo datos presentados a partir de la *Encuesta de hogares de propósitos múltiples*.
48. Pero sí podríamos señalar que en el área metropolitana de San Salvador, al menos, el 23 por ciento de las microempresas son capitalistas.
49. Tener en cuenta que el salario es una relación social y no una simple remuneración en efectivo. En consecuencia, el salario relaciona a los trabajadores con los capitalistas, sólo entonces la remuneración en efectivo adquiere el carácter de salario y a quienes lo perciben se les llama en rigor asalariados.
50. Ello explicaría, al menos parcialmente, la razón de cierto "hermanamiento" que se da a nivel organizativo entre la denominada micro y la pequeña empresa, e incluso, ocasionalmente con la mediana empresa, ya que tanto las unas como las otras son víctimas de la gran empresa capitalista o del gobierno, ya sea en cuanto al acceso al crédito, en la realización de las mercancías, en la ausencia de incentivos por parte del gobierno, en los efectos de la política macroeconómica, en la ausencia de políticas de capacitación de personal, etc.