

Esta edición de Estudios del Trabajo
cuenta con el apoyo del CONICET

Jaime Mezzera

Experiencias de apoyo al sector informal urbano

Diseño y producción gráfica:
Beatriz Buřecovics

Corrección: Luciana Daelli

Impresión: Gráficas y Servicios S.R.L.

Dirección Nacional del Derecho de Autor,
Exp. Nº 236727 - Copyright by
Asociación Argentina de Especialistas
en Estudios del Trabajo

Queda hecho el depósito que marca la
ley Nº 11.723
ISSN 0327-5744
Registro de Propiedad Intelectual 236727

Impreso en Argentina - Printed in Argentina
© 1993 por aset
Julio 1993

A. El sector informal urbano del que hablamos

3

1. Orígenes

La relación del PREALC con la noción de sector informal urbano se remonta a un trabajo, vinculado a una encuesta de hogares levantada en Asunción del Paraguay en mayo de 1973, donde por primera vez se incorpora de forma explícita la estrecha vinculación entre la segmentación del mercado de bienes y la que se registra en el mercado laboral (PREALC, 1975a). Hasta ese momento, se había observado que existían trabajadores cuyo modo de inserción era distinto del que exhibían otros grupos. Pero no habíamos llegado a conceptualizar que ello dependía, en esencia, *de las características de las unidades económicas en que ellos trabajaban*. Dentro del PREALC, ese manejo conceptual se presenta por primera vez en el trabajo de Asunción que, por esa razón, consideramos fundamental en materia de nuestro enfoque sobre la informalidad.

Jaime Mezzera es miembro del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en su carácter de Consejero Regional de la OIT para el Sector Informal Urbano. Las opiniones aquí vertidas no necesariamente representan las de la Institución. El autor desea agradecer las sugerencias de dos comentaristas anónimos, que ayudaron a mejorar significativamente la versión originalmente presentada a la Revista.

2. Escasez de capital y segmentación del mercado

Desde entonces, la noción del sector informal urbano "a la PREALC" se refiere en esencia a un conjunto de *unidades productivas de baja capitalización*, por eso nos proponemos apoyarlas de distintos modos. Usamos el término sector informal urbano porque es el término original, pero sin por ello pretender imponerle como el único, ni siquiera como el mejor.

La baja capitalización se asocia con el uso de tecnologías obsoletas, de bajo costo. Para poder competir con las reducciones de costos que involucra el progreso técnico, los trabajadores informales deben reducir sus ingresos laborales al tiempo que pagan altos intereses por el capital al que tienen acceso (Tokman, 1978). La segmentación del mercado laboral surge porque las empresas del sector moderno invierten en una mano de obra estable, por lo cual no reducen el salario al nivel del costo de oportunidad del trabajo en un mercado con desempleo (Doeringer y Piore, 1971). Así, la relación de precios de factores que enfrenta el sector informal urbano es muy distinta de la del sector moderno; en consecuencia, también lo son las relaciones capital-trabajo (Mezzera, 1981).

El análisis anterior predice que deberá observarse una distribución bimodal de las relaciones capital-trabajo. El gráfico 1, que recoge datos de Perú, es el paralelo empírico de la construcción teórica (Carbonetto y Chávez, 1984). Llamamos sector informal urbano al conjunto de las unidades productivas que componen la parte izquierda del gráfico 1. El lado derecho del gráfico contiene unidades productivas a las que llamamos sector moderno, usuarias de tecnologías avanzadas de alta inversión por trabajador. Porque tienen una relación capital-trabajo mucho más alta, estas empresas generan niveles de productividad e ingresos mucho mayores que los del sector informal urbano (Doeringer y Piore, 1971, Mezzera, 1981 y 1987).

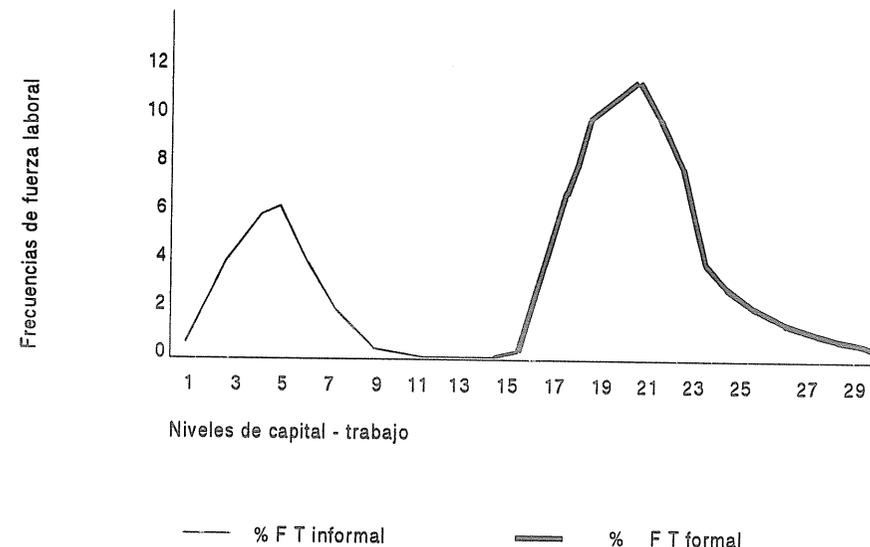
En el caso limeño de 1983/84 que estamos comentando —así como en la reedición de la misma encuesta, realizada en 1989— la relación capital-trabajo media del sector informal urbano era del orden de los mil dólares, en tanto en el sector moderno ella se empinaba hasta los 30 mil. El sector informal urbano casi desaparecía alrededor de los tres mil dólares de inversión por puesto de trabajo —el nivel 9 del gráfico—, en el sentido de que a partir de ese nivel, y en cada uno de los niveles siguientes hasta los ocho mil dólares de inversión por trabajador —constituido por el nivel 15 del gráfico—, no se ocupa más de la mitad del uno por ciento de la fuerza de trabajo de Lima.¹

Nótese que no hay voluntarismo en esta definición de la informalidad, sino que el límite entre uno y otro sector viene dado por los datos empíricos. Y nótese también que la existencia de esa bimodalidad en el gráfico implica que son pocos,

Gráfico 1

Lima: Mercado laboral segmentado

Fuerza laboral y relación K/L



muy pocos, quienes logran acumular significativamente y así transitar del sector informal urbano al moderno: en efecto, si tal tránsito fuera frecuente, en cualquier análisis de corte transversal como el que estamos comentando encontraríamos un número importante de microempresas transeúntes. Como no las encontramos, es válido pensar que tal tránsito no es frecuente. En otras palabras, las unidades productivas que nacen informales, informales se quedan.

B. ¿Cuáles son las posibilidades del sector informal urbano de crecer autónomamente?

Para responder a la pregunta del título es necesario rastrear cuáles son las interacciones entre el sector informal urbano y el sector moderno.

¹ Es muy probable que en sociedades menos segmentadas que la peruana, el corte entre ambos sectores no sea tan nítido como en el caso de Lima.

1. El sector es parte de la economía y del mercado laboral

En el PREALC desde un principio reconocimos que hay interacción económica entre ambos sectores, que hay relaciones de competencia y relaciones de complementariedad, que el sector informal urbano visto como ente marginal dentro de la economía existe en algunos casos, pero dista de ser el caso frecuente y dista más aún de ser el caso dominante (PREALC, 1975b y 1976; Souza y Tokman, 1976a, 1976b y 1978). Reconocimos, sí, la coexistencia de unidades que llamábamos “funcionales”, es decir aquéllas que, razonablemente, deberían ser capaces de asociarse al proceso general de crecimiento económico y modernización, y de las que llamábamos “disfuncionales”, cuyo destino, si bien en el muy largo plazo, debería ser la desaparición como unidades económicas, y la consecuente absorción de sus trabajadores en unidades más modernas (PREALC, 1975a).

6 Junto con ello, desde el principio manejamos la noción de interacción intersectorial, de lo cual los más claros ejemplos probablemente sean Tokman (1978) en materia de interrelaciones en el largo plazo y Llona y Mezzera (1984) en las de corto plazo. En ambos casos, el sector es visto como un conjunto de unidades de producción pobres, incapaces de ejercer acumulación de capital dada la incapacidad de generar rentas que emana de que operan “en mercados competitivos o en segmentos competitivos de la pirámide oferta del oligopolio concentrado” (PREALC, 1975a). Esa incapacidad de acumular se manifiesta, naturalmente, en incapacidad para incorporar cambio técnico significativo, así como para salir de la situación de subordinación respecto del sector moderno.

En términos de la interacción intersectorial en el corto plazo, hay evidencia de que el sector informal urbano comercia activamente con el moderno. Por un lado, compra en el sector moderno una larga serie de bienes y servicios: los bienes de capital del sector, aun si son obsoletos, provienen principalmente del sector moderno; lo mismo ocurre con una proporción importante de los insumos, no sólo en unidades informales de transformación, sino igualmente en las terciarias: incluso la mayor parte de los bienes comercializados por los vendedores ambulantes proviene de la economía moderna. Asimismo, las familias que viven de ingresos del sector informal urbano consumen mayoritariamente bienes y servicios producidos fuera del sector, ya sea en el sector moderno urbano, ya sea en el sector rural.

Por lo tanto, el sector informal urbano debe “exportar” necesariamente al sector moderno para financiar aquellas “importaciones”. Sabemos que la demanda del sector público se caracteriza, entre otras cosas, por la ausencia de los bienes y servicios que típicamente ofrece el sector informal urbano, por lo que es escaso el comercio entre ellos, al menos en ausencia de políticas deliberadas de

reorientación de la oferta informal (Mezzera, 1990). Del mismo modo, dejando de lado la maquila y otras formas de explotación disfrazada de la mano de obra, son relativamente escasas las experiencias exitosas de subcontratación entre microempresas informales y empresas del sector moderno. Ello se explica por una variedad de razones, de las cuales las más estudiadas son los altos precios, el escaso control de calidad y la impuntualidad en las entregas que —se supone— caracterizan a los productores informales. Nótese que, de ser ello cierto, una vez más las políticas deliberadas de fomento, diversificación y mejoramiento de la oferta informal tienen un rol importante.

Empíricamente fue posible comprobar que los asalariados del sector moderno concentran el grueso de la demanda por producción del sector informal urbano, y que el ingreso total de éste es una función directa de la masa salarial de las actividades modernas (Márquez y Mezzera, 1986; Llona, 1986, 1987; Grosskoff y Melgar, 1988; Mezzera, 1990 y 1992). La evidencia empírica mostró que el ingreso total del sector informal urbano es una función directa de la masa salarial del sector moderno. Ello se comprobó para un grupo importante de países latinoamericanos en los cuales la elasticidad del ingreso total del sector informal respecto del total de los salarios no fue demasiado distinta de la unidad.² Asimismo, se comprobó que hay un rol significativo para los precios relativos entre los productos informales y los modernos, tema que es especialmente importante a la hora de pensar en términos de comercialización.

2. Es subordinado

Lo anterior es consistente con un modelo analítico en que el sector moderno toma decisiones de producción, precios, empleo e ingresos laborales sin prestar mayor atención al sector informal urbano, es decir, sin que la existencia de un sector informal urbano algo mayor o menor, o con ingresos algo menores o mayores, sea un elemento importante en la toma de decisiones del sector moderno sobre las variables mencionadas. Por su parte, el sector informal urbano se adapta como puede a las decisiones del sector moderno; en este sentido, el modelo que se está planteando es una versión, restringida al interior de las economías en desarrollo, del antiguo modelo de centro dominante y periferia subordinada.

En gran medida, el rol del sector informal urbano en el mercado laboral es el de una “esponja” que crece para compensar las reducciones que sufre el proceso de generación de empleos en el sector moderno en la fase de baja del ciclo económico, y se contrae —por lo menos en términos relativos— en la fase alcista. Por ejemplo, en PREALC (1988, 1991) se discute el enorme número de empleos creados, tanto por el sector informal

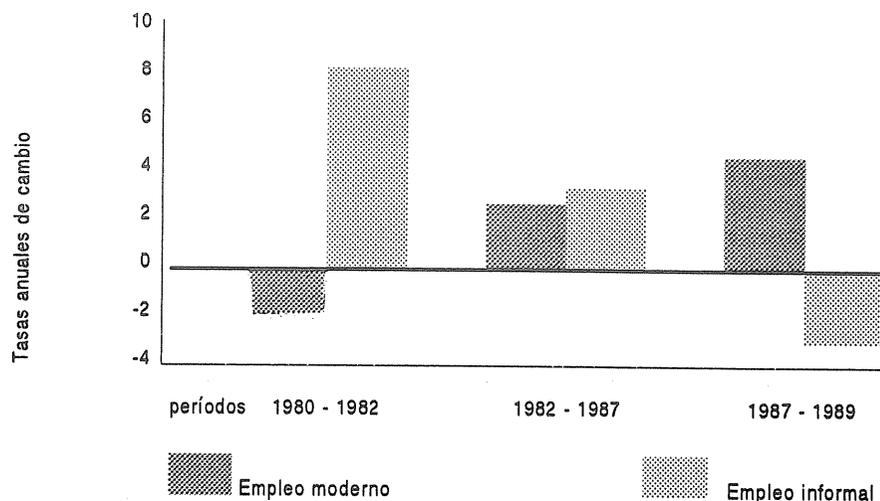
² Los países son Costa Rica, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela. Los trabajos respectivos se resumen en PREALC (1990 b) y en Mezzera (1992).

urbano como por las empresas pequeñas del sector moderno, como resultado de la escasa expansión del empleo en el sector moderno de la región durante la década de 1980.

Un buen ejemplo de ese fenómeno es el de Costa Rica durante la crisis vivida por ese país al iniciarse la década de 1980 y la posterior recuperación que comenzó en 1983. El cambio en la tasa anual de crecimiento del empleo informal fue enorme: de casi 9 por ciento en los años de la crisis, pasó a valores negativos cercanos a -2 por ciento una vez que la recuperación se consolidó en la segunda mitad de la década. Este cambio es, claramente, resultado de la evolución de la tasa de crecimiento del empleo moderno, que de negativa pasó a positiva y alta, como muestra el Gráfico 2.

Gráfico 2

Costa Rica: evolución del empleo
Por sectores



Sin duda, encontrar un empleo en el sector informal es una forma de seguro de desempleo; y, como ocurre también en ese caso rara vez resulta una solución

Sin duda, encontrar un empleo en el sector informal es una forma de seguro de desempleo; y, como ocurre también en ese caso rara vez resulta una solución satisfactoria para la mayoría que prefiere ganar un salario en una empresa formal, y lo hace siempre que puede, como muestra la aceleración del proceso de generación de empleos en el sector moderno durante los años de prosperidad.

Que los empleos informales son, en buena medida, último recurso, queda asimismo demostrado por la evolución de sus ingresos: cuando se deteriora la situación del empleo y los salarios en el sector moderno, el ingreso laboral del sector informal sigue el mismo camino. En el mencionado caso de Costa Rica durante los años malos y buenos de la década de 1980, la evolución de los salarios fue bastante paralela a la de los ingresos laborales en el sector informal urbano. Por cierto, ese no es el único resultado posible: como se muestra en Rama (1987) y en Grosskoff y Melgar (1988), los ingresos laborales en el sector informal en Uruguay se ajustaron más violentamente que los salarios, en especial durante la recesión producida al final de la dictadura militar (1981-1984) y en la posterior recuperación, iniciada en 1985. Asimismo, dentro de esos ingresos, los de los trabajadores por cuenta propia variaron más que los salarios en las microempresas informales.

Esta última observación se explica en función de la anterior: si el ingreso total del sector informal se mueve aproximadamente al mismo ritmo de la masa salarial del sector moderno, y si el empleo informal aumenta fuertemente como consecuencia de la recesión en el centro, la teoría predice que los ingresos del sector informal deberían cambiar más violentamente, y que la relación más cercana de las microempresas con el sector moderno debería permitirles variaciones menores que las que sobrellevan los trabajadores por cuenta propia que son la "esponja" principal.

Pero en todos los casos, en el corto plazo los ingresos laborales de ambos sectores se mueven en la misma dirección, independientemente de la intensidad.

Siendo ello así, las posibilidades de crecimiento autónomo del sector informal urbano son bajas o nulas, al menos en ausencia de cambios importantes.

Una conclusión crucial para discutir las políticas es que no puede hablarse del sector informal urbano como una potencial "locomotora del desarrollo", aunque sí es probable que partes de él puedan acompañar al desarrollo liderado por el sector moderno.

C. ¿Qué queremos hacer por el sector informal urbano?

Se parte de la base de que éste no es un sector marginal ni un grupo delincencial, sino un sector pobre. Para ese sector queremos *políticas que remedien algunas de las deficiencias principales que él presenta, tanto en términos de acceso a capital y capacitación como en la comercialización eficiente de su producción.*

Esto es lo importante: más allá de las discusiones sobre la naturaleza del sector, a la hora de discutir políticas nos ponemos de acuerdo en mejorar el empleo y, más aún, el ingreso de los informales: es obvio entonces que no estamos hablando de los que se organizan para estafar al Fisco, no hablamos de los delincuentes fiscales, no hablamos de los que violan las leyes, no hablamos de un grupo que merece ser reprimido, hablamos *de un grupo de productores pobres a quienes hay que apoyar como una forma de ayudarlos a transitar hacia una situación de ciudadanía plena.*

1. El crédito como una línea principal de política

Las acciones que están en curso en distintos países, si bien con muy distintos grados de avance y racionalización, pueden agruparse en las que operan por el lado de la oferta informal, es decir las políticas de crédito y capacitación orientadas a mejorar calidad, aumentar volumen y reducir costos: en resumen, *mejorar la productividad de la producción informal*; y las que se orientan a la demanda por esa producción informal intentando abrir canales de comercialización que permitan *realizar, en términos de mercado, esa productividad incrementada.*

En estos últimos años, el PREALC ha llevado a cabo algunas experiencias en materia de las formas de trabajar hacia el mejoramiento de la productividad de los pobres urbanos. En especial, me referiré a las experiencias de *apoyo al sector informal urbano con crédito.*

Tales experiencias están presentes en este momento en todos los países de América Latina; en efecto, hay literalmente centenares de mecanismos vigentes que prestan apoyo al sector informal con programas de crédito que a menudo se complementan con capacitación específica para el sector y/o con asistencia técnica. En el PREALC hemos hecho algunas evaluaciones (principalmente contenidas en PREALC, 1990a) que resultaron consistentes con las que ha realizado un número importante de investigadores, como por ejemplo, Otero (1989a, 1989b), Stearns y Otero (1990) y Fuenzalida y Fuenzalida, (1992).

En consecuencia, creemos que empezamos a saber algunas cosas sobre el modo de apoyar al sector informal urbano en América Latina.

2. Resultados de los programas

Los programas tienen resultados bastante similares en términos de empleo, de ingresos y, por lo tanto, de impacto sobre la pobreza. En general, crean un empleo por cada mil a dos mil dólares que tienen disponible para prestar. Eso es entre la vigésima y la centésima parte de lo que cuesta generar un empleo en el sector moderno; como se trata de países con escasez de capital que tienen que generar empleo, ésta claramente promete ser una vía transitable.

Una evaluación reciente del programa PROPESA en Chile (Fuenzalida y Fuenzalida, 1992) analizó el comportamiento de los participantes del programa comparándolo con el de un grupo de control de no participantes. En los primeros se expandió el empleo en 13 por ciento en el segundo año y en 16 por ciento al año siguiente, con lo cual el empleo promedio por microempresa aumentó desde 1,48 a 1,96; al mismo tiempo el nivel de empleo no mostró cambios estadísticamente significativos en el grupo de control. El costo medio de crear cada uno de los empleos mediante los créditos de PROPESA fue del orden de 2.400 dólares de crédito (Christen y Wright, 1993).

Del mismo modo, cifras recientes de ADEMI, la Asociación para el Desarrollo de las Microempresas de República Dominicana, que en su origen tuvo apoyo técnico y financiero de Acción Internacional (AITEC), muestran que durante sus 9 años de operación ha otorgado préstamos por un total de 29,8 millones de dólares, con los cuales se han creado 19.500 empleos (a razón de un empleo por cada 1.500 dólares) mientras que en el año 1992 las cifras respectivas fueron 13,9 millones de dólares y 7.800 empleos creados, una relación de casi 1.800 dólares por empleo (Jiménez, 1993).

Pero, además de crear empleo, estos programas también generan mejoramiento del ingreso: por ejemplo, los empleos mejorados por los créditos de ADEMI se estiman en 2,5 veces más que los creados (Jiménez, 1993). Mejorar empleos existentes es particularmente importante en aquellas unidades productivas donde al inicio del proceso era más clara la situación de subempleo. En tales casos se observa principalmente absorción de ese subempleo a lo largo de un proceso de crecimiento apoyado por créditos. Ese resultado explica por qué las microempresas comerciales apoyadas por crédito generan relativamente mucho menos empleo y, por lo tanto, absorben más subempleo que las industriales que tenían menos subempleo cuando se incorporaron al programa de crédito (PREALC, 1990a; Fuenzalida y Fuenzalida, 1992).

La evaluación de PROPESA también mostró que el valor agregado de las microempresas participantes aumentó en 25 por ciento en el primer año y que dicha tasa de crecimiento se redujo ligeramente en años posteriores, con lo cual el crecimiento total fue de 45 por ciento en 3 años. Los ingresos del trabajo crecieron de modo paralelo con el valor agregado (Vogel, 1992). Como proporción del ingreso total de las microempresas, que estaba creciendo muy rápidamente, algunos componentes del valor agregado evolucionaron como se muestra en el Cuadro 1.

Cuadro 1

Algunos resultados del programa de créditos de Propesa en Chile

	Antes del programa	Después del programa
	(Por ciento)	
Retiros de los microempresarios	39,0	26,7
Reinversión en la microempresa	30,0	40,6
Masa salarial	17,0	27,7
(Indices)		
Activos totales	100	152,1
Valor agregado	100	145,0
Nivel de salarios	100	167,8
Empleo total	100	129,7

Fuente: Preparado usando información contenida en Christen y Wright (1993a).

Del mismo modo, Otero (1989a) informa que en una evaluación de un programa de crédito a microempresas en Honduras apareció que las ventas habían aumentado en 39 por ciento, que el 95 por ciento de todas las microempresas participantes habían aumentado sus ahorros y que el ingreso neto por unidad productiva se había expandido en 22 por ciento. En el mismo programa cada nuevo empleo se había creado al costo de unos 1.100 dólares en créditos para capital de trabajo. En otro programa en Honduras, se encontró que los activos fijos habían aumentado en 57 por ciento, las ventas en 99 por ciento, el ingreso en 60 por ciento y el empleo en 66 por ciento.

Por su parte, Parra (1993a) muestra que el programa de Grupos Solidarios en Colombia —equivalente a lo que en otras partes se conoce como Pequeño

Crédito—produjo varios resultados altamente positivos: por ejemplo, 88 por ciento de los microempresarios tuvieron aumentos en las ventas, que en total mostraron una expansión del 27 por ciento, los salarios aumentaron en 77 por ciento (nominal), hubo un aumento del 20 por ciento en la clientela que benefició a 80 por ciento de los microempresarios, etcétera.

Sin duda, los resultados de las evaluaciones empíricas muestran que las microempresas que eran pobres en capital logran realizar una alta productividad marginal del capital, como predice la teoría.

Parece, entonces, que hemos encontrado la solución definitiva del problema del desempleo urbano: el crédito a las microempresas es sumamente eficiente, genera empleo, mejora ingresos, esa es la ruta por la cual se resolverá el problema de la pobreza. Algunos creen que esto es cierto.

3. Empezar por el principio:

lo pequeño no es útil

Lamentablemente, es falso y todos lo sabemos: de lo contrario, hace años habría desaparecido la pobreza urbana en América Latina. Y es falso porque *junto con ser sumamente eficientes, estos mecanismos son minúsculos y no tienen ningún impacto siquiera estadísticamente medible sobre el empleo, ni sobre los ingresos, ni sobre la pobreza.*

Los programas cuyos resultados se recogen supra son excelentes ejemplos de la alta eficiencia de los programas pequeños. PROPESA apunta a la expansión y a cubrir una mayoría de las unidades productivas pobres en capital; sin embargo, el conjunto de todos los mecanismos de crédito a microempresas en Chile servían en noviembre de 1992, a apenas 9.600 clientes, una proporción minúscula del número de clientes potenciales (Christen y Wright, 1993). Los datos de Honduras recogidos en Otero (1989a y b) se refieren a dos programas cada uno de los cuales cubre como máximo 500 clientes.

La más famosa, la más conocida, la más antigua de las ONG que apoyan al sector informal urbano de América Latina tiene mil clientes y ello después de una fuerte presión para que subiera de los 300 o 400 clientes que tradicionalmente había tenido. Como según las más recientes estimaciones de la CEPAL, en América Latina hay unos 120 millones de pobres urbanos, tener mil clientes implica que necesitamos unas 20 mil Fundaciones Carvajal para empezar a enfrentar el problema. Claramente, necesitamos hacer esto de alguna otra forma.

Para ello, se ha buscado masificar estos mecanismos; el que fue más grande en determinado momento fue el Instituto de Desarrollo del Sector Informal (IDESI), que se creó en Perú a mediados de los años 1980 y que a fines de 1987

tenía en cartera 45 mil clientes operando con créditos y/o con capacitación. El IDESI no sólo era el mayor de estos mecanismos en América Latina, sino que, comparando la población de Perú con la de Indonesia, Bangladesh, etc., el IDESI también era el más grande del mundo en términos per cápita. Así y todo, en su momento de gloria el IDESI estaba atendiendo el 1,5 por ciento de la fuerza de trabajo urbana de Perú y estaba movilizando algo menos del 1 por mil del capital de la economía peruana. O sea, siendo el más grande, de todos modos era minúsculo y tenía un impacto virtualmente no medible.

Actualmente el líder en términos de tamaño es ADEMI, que tiene más de 10 mil clientes y créditos por cobrar del orden de 7 millones de dólares. Como en el caso de IDESI, ello representa algo más del 1 por ciento de la fuerza de trabajo y el 1 por mil del stock de capital de la nación.

Razonando a lo largo de líneas similares a las que nos llevaron a trabajar en Perú en la gestación del IDESI, en este momento se pone el acento de la esperanza en los fondos del BID vinculados con su programa de apoyo a microempresas en América Latina. Se trata, en efecto, de programas muy grandes en comparación con los que se han ejecutado hasta ahora: las cifras son de decenas de millones de dólares en cada país, como son los casos de Argentina, de Chile, de Jamaica, de Ecuador, de Uruguay. Pero, siendo muy grandes en comparación con lo que pueden movilizar la mayoría de las ONGs, estos niveles de crédito siguen siendo algo menos del 1 por mil del capital de los países a los cuales van orientados, y obviamente los 100 millones de pobres urbanos no saldrán de la pobreza movilizando el 1 por mil del capital. Una forma de superar esta restricción cuantitativa se discute en la sección final de este trabajo.

14

4. Enseñanzas generales

La primera es que estos centenares de mecanismos principalmente son operados por ONGs, que, en el caso más usual, tienen financiamiento extrarregional.

La segunda es que la *experiencia es enormemente variada*, tanto en términos de los objetivos de la acción —que van desde la filantropía hasta la promoción de modos alternativos de transitar hacia sociedades más justas— como en términos de sus resultados y de las variadas metodologías que se aplican.

La tercera es que esas metodologías, en uso en estos últimos 10 a 15 años, también *parecen ser enormemente variadas*. Ellas muestran, en un extremo, a los filántropos, cuyo único objetivo de acción es hacer el bien, lo cual los lleva a prestar a tasas de interés cero; normalmente les va muy mal porque sus acciones casi inevitablemente terminan después de un par de años, cuando se les termina el Fondo cuya donación obtuvieron, y por su propia ineficiencia no tienen entonces

cómo reponerlo. En el otro extremo encontramos a los ultra economicistas que se cubren de ridículo cuando agitan el fantasma de “distorsionar el mercado de capitales” ante toda propuesta de usar tasas que no sean exactamente las del mercado para prestar unos pocos miles de dólares al sector informal.

Entre esos extremos que no funcionan sigue habiendo una enorme variedad de experiencias mucho más razonables, que últimamente se han ido decantando en un *proceso de convergencia metodológica tremendamente interesante que ha cuajado en los últimos 4 o 5 años*. Estas metodologías se basan principalmente en principios de equidad eficiente, es decir, en el respeto razonable de los mecanismos de mercado en la búsqueda de soluciones a problemas de inequidad distributiva, que en general responden a funcionamientos imperfectos de esos mismos mercados.

Esos parecidos entre las metodologías llevan a que *todas las evaluaciones entregan, inevitablemente, resultados bastante semejantes*. En efecto, cada vez queda más claro que aquellas ONGs que sobreviven —dejando de lado a las de los filántropos— básicamente son eficientes en lo que hacen: ejecutan sus programas con rapidez, con eficiencia, y con costos relativamente bajos. Así, sobreviven en el tiempo y obtienen sucesivas reposiciones de fondos; operan fondos rotatorios que efectivamente rotan, porque las tasas de mora de todos estos mecanismos son claramente inferiores a las que tiene la banca privada de sus mismos países; y obtienen el tipo de resultados que se recogen en la sección anterior.

15

Buena parte de la reducida mora se explica porque la mora alta parece ir en relación directa a la influencia que el deudor tiene, o cree tener, con el prestamista. La forma más simple de mencionarlo es recordando el viejo chiste que dice “si yo debo 50 mil dólares, tengo un problema, pero si debo 50 millones de dólares el problema lo tiene mi banco”. Así, *la calidad de buen pagador de los productores informales como grupo, es una de las conclusiones más indiscutibles*.

Esto lleva a otra área en la cual se ha ido construyendo un consenso, que es la de la *tasa de interés*. Las posiciones ideologizadas que decían “las tasas de interés deben ser subsidiadas” versus “las tasas deben ser las del mercado”, van convergiendo hacia la noción de tasas de interés que:

a) sean cercanas a las del mercado y tomen en cuenta la evolución de éstas de modo de no generar reacciones perversas por parte de los prestatarios actuales y potenciales;

b) sean suficientemente altas como para compensar (al menos una alta proporción de) los altos costos de hacer préstamos pequeños, apuntando así hacia la operación rentable de este servicio; y

c) dejen algún espacio para el crecimiento necesario para que la institución pueda expandir significativamente su cobertura.

En otras palabras, las tasas de interés activas deberían ser cercanas al resultado de sumar el costo de oportunidad de los fondos de crédito disponibles, más (al menos la mayor parte de) los costos operativos, más algún margen que asegure el crecimiento de la institución crediticia; todo esto generalmente lleva a tasas que de hecho *son más altas que las del mercado*. En la mayor parte de los casos los operadores de microempresas informales aceptan de buen grado tales tasas de interés, pues ellas representan una reducción comparadas tanto con lo que cobran los usureros como con el infinitamente alto costo al que equivale la ausencia absoluta de crédito. Las instituciones prestamistas especializadas que utilizan estos criterios pueden expandirse al punto de ser financieramente autosuficientes; por ejemplo habiendo iniciado operaciones en 1983, ADEMI alcanzó la autosuficiencia operacional en 1988 y la ha mantenido desde entonces, a pesar de que los ingresos no generados por sus operaciones de crédito han sido apenas superiores a 3 por ciento del total en 1992 (Jiménez, 1993).³

Las dos últimas áreas donde encontramos consenso creciente son las de *especialización y género*: en lo que hace la primera, los proponentes de una institución que presta, capacita, ofrece asistencia técnica y lleva a cabo la investigación en materia de comercialización de la producción informal, van dando paso a quienes señalan que, como al nivel nacional, necesitamos un grupo de instituciones de crédito —el sistema financiero comprende diferentes unidades que se especializan en distintos tipos de crédito— y un conjunto separado de instituciones, cada una de ellas dedicadas a una forma precisa de enseñanza.⁴ En lo que hace a la segunda, queda cada vez más claro que *los resultados* de la mayor parte de los programas de crédito tienden a no presentar sesgos en materia de género aun si *los programas mismos* no toman explícitamente en cuenta el género.

En todos los casos estudiados resulta que la ponderación de las mujeres entre los usuarios del crédito es similar a la que ellas tienen en el empleo informal y bastante mayor que la que exhiben en el empleo total. Por ejemplo: suelen recibir, en promedio, créditos menores, pero esto se vincula con la rama de actividad económica, ya que ellas se concentran en comercio. Cuando ha sido posible desagregar los créditos por género y rama, se ha observado que las diferencias desaparecen (Vigier, 1993).

Otro ejemplo excelente es brindado por las cifras recientes del Instituto de Desarrollo de la Pequeña Unidad

Productiva (IDEPRO), que opera en La Paz con apoyo técnico del PREALC. Dentro de su mayor programa, el de Pequeño Crédito, el IDEPRO tiene un 70 por ciento de usuarias mujeres, porcentaje que llega a 67 por ciento en el conjunto de todos los programas de crédito del Instituto.

5. Una enseñanza que trasciende el mundo informal: roles del sector público y el privado

Un área importante donde empieza a percibirse consenso es la de las relaciones y roles respectivos de ambos sectores. Una vez más, hace 10 años nos encontrábamos con los privatistas a ultranza enfrentados con los que sólo aceptaban la acción pública: o lo hacía el sector público, o lo hacía el privado, pero de modo alguno podían trabajar juntos. Por fortuna, esos maniqueísmos parecen estar perdiendo terreno. No parece arriesgado decir que entre la mayor parte de los operadores se ha ido construyendo la noción de los roles necesariamente compartidos entre ambos sectores.

Nadie en su sano juicio podría negar que el sector privado tiene mayor capacidad de ejecución de acciones concretas en terreno, y muy especialmente si se trata de microacciones como son éstas. Del mismo modo, tampoco tiene sentido negar que el sector público posee mucho mayor capacidad de convocatoria; salvo en casos especiales, generalmente puede convocar con gran eficiencia.

Un segundo rol en que el Estado tiene ventaja comparativa es en la capacidad de concitar la transferencia de grandes masas de ahorros externos: para no usar sino un ejemplo, sistemáticamente los programas de crédito que otorga el BID para microempresas se canalizan a través del Gobierno.

En tercer lugar, hay un importante rol de Estado orientador, de un Estado que defina los grandes lineamientos de la orientación de los programas y su metodología. Ello es así porque lo que se trata de hacer es un cambio masivo en las condiciones de producción de las pequeñas unidades económicas; un cambio masivo por definición es lo contrario del análisis microeconómico que, a partir de discutir cambios marginales, demuestra la gran eficiencia del mercado como orientador de las decisiones de inversión. *En el caso de cambios que no son marginales sino masivos, es incorrecto aplicar sin mayor discusión el análisis microeconómico y sus conclusiones.*

Conviene dar dos ejemplos que ilustren qué es lo que se quiere decir: el caso de San Nicolás y el de los mecanismos de apoyo al sector informal cuya vocación es de crecimiento.

³ Alrededor de tres cuartos de los pasivos de ADEMI al 31 de diciembre de 1992 eran con el sector financiero local y sólo un quinto de los mismos estaban todavía en período de gracia. Así y todo, conviene señalar que, hasta cierto punto, esta relación de ADEMI con el sistema financiero es posible porque las tasas de interés de dicho sistema son negativas en términos reales.

⁴ Por ejemplo, en Casanovas (1993) se señala que "a pesar de que en la mayoría de los casos los programas se propusieron combinar el apoyo crediticio y la capacitación, es notable observar... la pérdida progresiva de importancia de las acciones de capacitación, particularmente en aquellos programas que se propusieron alcanzar coberturas significativas en períodos relativamente cortos y en los cuales tiene creciente importancia el propósito del autofinanciamiento" (pág. 15, la bastardilla es nuestra).

a. El caso de San Nicolás⁵

San Nicolás de los Arroyos es una ciudad situada en el extremo Noroeste de la provincia de Buenos Aires en la Argentina, y es un puerto fluvial sobre el río Paraná, muy cerca de la ciudad de Rosario. Viven en ella unas 100 mil personas, y durante muchos años fue un buen ejemplo de "company town", de ciudad dependiente de la actividad económica de la compañía principal. Esta, a su vez, es la Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina (SOMISA), una empresa grande⁶ cuyo capital pertenecía mayoritariamente al Estado argentino, que recientemente la privatizó. Como parte del proceso de preparación para privatizar, fue necesario racionalizar, entre otras cosas, el empleo de la empresa.⁷ Para lograrlo, se negociaron indemnizaciones a los trabajadores de la empresa, que se hicieron efectivas entre fines de 1991 y principios de 1992 e implicaron la salida de unos 6.000 trabajadores. Asimismo, se cancelaron contratos de proveeduría de bienes y servicios a la empresa, en la mayoría de los casos servidos por firmas locales, que involucraron el cese de aproximadamente otros 1.500 puestos de trabajo. El total de 7.500 plazas laborales componen entre 15 y 20 por ciento de la fuerza de trabajo de San Nicolás. En el curso de ese mismo año se incorporaron al patrimonio de los 100 mil nicoleños unos 150 millones de dólares por concepto de indemnizaciones por separación.

Ante la escasez de empleos, pero provistos de capital, la mayoría de ellos naturalmente intentó convertirse en microempresarios y, de modo igualmente natural, utilizó las señales corrientes del mercado para predecir la evolución futura de la rentabilidad de distintas actividades en que era posible invertir. Al hacerlo, muchos cayeron víctimas de la trampa de usar análisis micro para sobrevivir a un cambio que fue decididamente macro. Tres ejemplos ilustrarán el caso.

Hacia mediados de 1991 se habían instalado en San Nicolás dos canchas de "paddle-tennis", el juego de moda en el Río de la Plata. Ambas estaban haciendo

excelente negocio, ya que había "cola" para jugar. En junio de 1992, existían en San Nicolás 106 canchas de paddle, todas ellas naturalmente quebradas o en vías de quebrar.

Entre mediados de 1991 y junio de 1992, el número de expendios individuales atendidos por el distribuidor local de un refresco muy popular aumentó en 60 por ciento, pero en conjunto esos expendios vendían 40 por ciento menos que un año antes.

Don Jorge, un trabajador siderúrgico de alta calificación, con treinta

años de experiencia, intentó convertirse en microempresario y para ello compró una carnicería, que conocía como cliente hacía años. Invirtió en ello toda su indemnización que, dada su calificación y muchos años de trabajo, había sido muy alta. Pero a poco andar descubrió que tenía dificultades para discernir la calidad de los distintos cortes de carne, que desperdiciaba buena parte de ella por su poca experiencia como cortador, y que en los seis meses posteriores a su inversión se instalaron tres carnicerías nuevas en un radio de pocas cuadras de la suya. En julio de 1992, Don Jorge sabía que de su inversión original de 45 mil dólares difícilmente rescataría más de un tercio.

El caso del "paddle-tennis" es un ejemplo que dice que las señales del mercado tienen tendencia a ser equívocas al predecir el futuro, que es lo que se necesita a la hora de tomar decisiones de inversión, ya que hay una diferencia importante entre el período de toma de decisiones de inversión y el momento de maduración rentable de las mismas.⁸ Este punto es especialmente cierto en tiempos de cambio estructural importante.

El caso de los expendios de refrescos confirma que la rentabilidad efectiva de una inversión depende de las condiciones tanto de la oferta como de la demanda globales, de donde —muy especialmente en medio de un proceso de cambios profundos— las posibilidades económicas de un microempresario, del sector informal en su conjunto, del sector de la pequeña empresa en general, dependen crucialmente de lo que ocurra en la economía moderna.

Finalmente, el caso del obrero metalúrgico que trató de convertirse en carnicero muestra que, al contrario de lo que implícitamente asume el análisis microeconómico, los recursos no son fungibles. Concretamente, para un obrero asalariado son enormes las dificultades de convertirse en microempresario y la recalificación técnica de los trabajadores es una pre-condición inamovible de todo proceso de ajuste.

En conjunto, estos tres ejemplos muestran que el proceso de toma de decisiones de inversión es demasiado complejo como para obligar a los microempresarios a tomarlo por sí solos, y son una razón adicional para pensar al sector informal urbano como parte de la economía general, como parte subordinada, como parte dependiente.

b. El "riesgo" de que los programas de apoyo al sector informal urbano puedan crecer

El último punto surgido de la experiencia que parece conveniente levantar es un ejemplo vinculado a los programas de apoyo al sector informal urbano que, una vez más, apunta a los roles que debe cumplir el Estado en los programas para microempresas. Mientras es-

⁸ En ese lapso, una vez tomada la decisión, comenzadas las obras y comprometido el patrimonio, a cada microempresario se le instalaron "más de 100 competidores no previstos".

⁵ Conviene destacar que no se trata de realizar una evaluación de políticas económicas, ya que ello no correspondería al ámbito de este trabajo; simplemente, el caso se usa como un ejemplo de los riesgos de aplicar el análisis microeconómico cuando los cambios son de carácter macro.

⁶ En 1990 SOMISA fue el primer exportador de la Argentina, con ventas del orden de 350 millones de dólares.

⁷ Además de sobre-empleo, por efecto de sucesivas negociaciones colectivas a lo largo de muchos años, existían convenios laborales que constituían frenos efectivos a cualquier intento de aumentar la productividad del trabajo.

tos tengan 300 o 500 clientes, los aumentos agregados de producción de, por ejemplo, madera y muebles de origen informal serán minúsculos y no harán mella en la demanda por esas maderas y muebles de origen informal; por lo tanto, podemos hacer el supuesto de que aunque aumentemos, dupliquemos o decupliquemos la producción de algunas microempresas informales, el precio se mantendrá constante.⁹

En cambio, si el apoyo al sector informal en efecto alcanza masividad, si realmente logra que la producción informal pase de ser el 7 o el 8 por ciento de todo el producto nacional a ser el 12 por ciento, esos aumentos no se esparcirán por todo el universo de producción sino que se concentrarán en las pocas líneas de producción en que operan las pequeñas unidades económicas: vestuario, calzado, madera y muebles, algunos servicios, etc.; así, de este modo se estará generando aumentos de quizás 50 o 100 por ciento en la oferta de esos bienes.

En ese caso no tiene sentido suponer que el precio se mantendrá constante, sino que es necesario prever que el mismo deberá caer. En tal hipótesis, es posible que, en lugar de apoyar el nivel de ingreso y empleo de estas pequeñas unidades, el crédito informal las haga quebrar. En efecto, todo el mecanismo de apoyo puede estarlas induciendo a tomar créditos para producir bienes que en la realidad no puedan venderse, al menos no al precio al cual el microempresario hizo sus cálculos.

En ese rol de previsión de cambios masivos que ni el pequeño productor ni la ONG individual pueden hacer por sí mismos, es donde necesitamos también un rol del Estado que, en efecto, será complementario de los esfuerzos de acción del sector privado.

6. El camino futuro: ¿un banco para el sector informal?

Por último, la experiencia latinoamericana reciente nos lleva a la conclusión de que es necesario usar, en este esfuerzo de apoyo al sector informal urbano, fondos del mercado financiero de los países —por mucho que ello pueda horrorizar a quienes estén todavía apegados a los fantasmas del estatismo. En efecto, no hay ninguna entidad financiera multilateral que nos pueda hacer llegar fondos suficientes, de modo tal que, mirado el proceso con una perspectiva histórica, el rol principal de un esfuerzo como el del BID no es llegar propiamente a la masificación del crédito informal, sino dar un paso adelante a partir de las experiencias pioneras de las ONG.

⁹ En la teoría de comercio internacional, que es una de las más sofisticadas entre las diversas formas de usar el análisis microeconómico, éste se llama el "supuesto de país pequeño" y alude a la incapacidad de tales países para afectar el precio del bien que exportan, porque su pequeño tamaño elimina toda posibilidad de que ejerzan poder monopólico en el mercado.

a. Costos de prestar al sector informal

Las razones por las cuales los productores del sector informal urbano no logran acceso a los fondos del sistema financiero son variadas. Por un lado hay razones ideológicas, de hecho clasistas: se arguye que si llegan productores informales, los bancos pueden perder sus clientes de alto nivel económico y social.¹⁰ Tal razón clasista puede ser correcta —no por clasista tiene que ser falsa— o equivocada, pero hay además razones económicas no teñidas de clasismo que tienen que ver con el altísimo costo de hacer préstamos pequeños.

El alto costo de otorgar pequeños créditos puede ser enfrentado de dos maneras. La primera se relaciona con algunos esfuerzos en términos de organización de la administración de este tipo de programas que se han estado llevando adelante en diversos proyectos ejecutados con diversos países. En el caso del PREALC, hemos trabajado en esta línea con Bolivia, Ecuador, Paraguay y Perú, en América del Sur, así como con Panamá y todos los países centroamericanos y en estos momentos estamos analizando la colaboración con Argentina, con Chile y con Uruguay. En los casos mencionados, se trató de desarrollar mecanismos de administración de estos programas que permitan rebajar muy sustancialmente el costo administrativo.

Algunos de dichos programas sirven para monitorear y evaluar la operación de todo el sistema, de tal modo de saber exactamente qué se está haciendo, quién lo hace, quién recibe los resultados de las acciones y cuáles son los efectos de las mismas. Otros permiten proyectar los flujos de caja del sistema, de tal modo de prever eventuales saldos negativos del flujo, a fin de evitar así la socorrida situación de "suspensión de desembolsos" a los productores informales en que tantas veces incurren las ONG. Sin duda, un mecanismo computacional que, a bajo costo y con gran rapidez permita hacer presupuestos de caja con unas 20 variables de decisión, es un elemento que permitiría reducir mucho los costos y aumentar la eficiencia de los programas de crédito. Finalmente, el tercer tipo de software computacional permite evaluar las solicitudes de crédito, nuevamente enfatizando la necesidad de reducir los costos de administración del sistema. Sin duda, para prestar 2 mil dólares, obviamente no es rentable gastar 15 mil dólares en una investigación del mercado acuciosa; pero existen mecanismos que pueden reducir a unos veinte o treinta dólares el costo de operación de la evaluación del crédito.

La segunda forma de enfrentar el alto costo de hacer préstamos pequeños, es masificar las acciones: evidentemente los pequeños créditos tienen un enorme costo cuando, además de ser pequeños, son pocos, que es lo que han hecho algunos bancos: a menudo llevados por consideraciones políticas, algunos bancos han entrado en el mercado de préstamos al sector informal, pero en

¹⁰ Por ejemplo, en Parra (1993b) se señala que "en muchos casos hay una actitud francamente contraria al sector popular y microempresarial que tiene que ver más bien con aspectos socioculturales que los establecimientos financieros expresan bajo el término de *imagen corporativa*." (pág. 22).

general estos esfuerzos han quedado al nivel de los 150 o 200 créditos. Claramente el costo de créditos pequeños también es una variable que podría disminuir si en vez de dar 150 créditos diéramos 150 mil créditos. Y, naturalmente, en el caso de un programa masivo de crédito al sector informal urbano, se hace especialmente clara la necesidad de contar con eficaces mecanismos automatizados de administración y gestión.

b. Intentos de creación de un banco

Una alternativa que va tomando cada vez más cuerpo es la crear un banco para el sector informal urbano y, más en general, para la pequeña producción que, en la práctica, no tiene acceso al crédito regular del sistema financiero formal. Se reconoce que un banco tal necesitaría ser relativamente esquizofrénico en el sentido de que tendría que poder captar depósitos en el sector moderno, para lo cual necesitaría ser moderno y competitivo con la banca privada, incluyendo por supuesto pagar tasas de interés del nivel de las usuales del sector moderno. La doble personalidad se presenta cuando ese mismo banco se orienta a prestar a los pequeños productores en las zonas en que ellos viven y trabajan, teniendo en mente el tipo de actividades realizadas por las pequeñas y microempresas, así como el tipo de relaciones que es necesario establecer con ellos, que son naturalmente distintas que aquellas que la banca privada establece, por ejemplo, con los gerentes financieros de las grandes empresas del sector moderno.

22

Se arguye —por ejemplo en Christen y Wright (1993)— que como hacer préstamos pequeños es, en sí misma, una actividad de alto costo, reducir los costos totales del banco a límites manejables requiere que el origen de los fondos no sea el público en general, porque ello involucra mantener un número grande de agencias barriales de alto costo. En cambio, sugieren orientarse hacia la captación por medio de instrumentos financieros “grandes”, como los certificados de depósito a plazo —cosa que, de hecho, se está iniciando a nivel de ensayo en Jamaica. Por otro lado, también se arguye lo contrario —por ejemplo en MacLean (1993) y en Parra (1993)— por razones de ampliar al máximo el ámbito de la búsqueda de fondos. Este punto debe quedar en suspenso por ahora, en la medida en que no hay experiencia empírica válida relevante.

Hay algunos casos de bancos existentes en América Latina funcionando en este momento que están dando los primeros pasos en esta dirección: por ejemplo, el Banco del Desarrollo en Chile está dedicando una (muy reducida) proporción de su cartera de crédito a créditos muy pequeños. Se ha creado el Bancosol en Bolivia que presta sólo a pequeños productores. Por ahora no está captando en el mercado financiero, sino que opera con fondos semi-concesionales de origen principalmente externo, pero tiene el objetivo de llegar a intermediar fondos de origen comercial. Hay varias otras experiencias del mismo tipo que sería prolijo describir y que, como en el caso anterior, son todavía demasiado nuevas como para permitir evaluaciones medianamente firmes.

Bibliografía

CARBONETTO, D. Y CHÁVEZ, E. (1984), “Sector informal urbano: heterogeneidad del capital y excedente bruto de trabajo”, en *Socialismo y Participación*, Lima, CEDEP, junio.

CASANOVAS, R. (1993), “Los programas de apoyo a microempresas en Bolivia: concertando el desarrollo con la lógica del mercado”, La Paz, trabajo preparado bajo un contrato del PREALC en el marco de una donación de la Fundación Ford, y presentado en el Seminario sobre el Financiamiento al sector informal urbano en países andinos, organizado por el PREALC y la Fundación Ford, Santiago de Chile, 11 y 12 de marzo de 1993.

23

CHRISTEN, R.P. Y WRIGHT, S. (1993a), “Financiamiento de la microempresa: papel y potencial del sector formal financiero en Chile”, trabajo preparado para PREALC en el marco de una donación de la Fundación Ford, y presentado en el Seminario sobre el Financiamiento al sector informal urbano en países andinos, organizado por el PREALC y la Fundación Ford, Santiago de Chile, 11 y 12 de marzo de 1993

DOERINGER, P.; PIORE, M. (1971), *Internal labor markets and manpower analysis*, Lexington, Heath.

FUENZALINDA, L. A.; FUENZALINDA, V. (1992), *Evaluación del impacto socioeconómico de PROPESA*, Santiago de Chile, ECYES.

GROSSKOFF, R. Y MELGAR, A. (1988), “Sector informal: ingreso, empleo y demanda de su producción; el caso uruguayo”, en PREALC, 1990b, *Ventas informales: relaciones con el sector moderno*, Santiago de Chile, PREALC.

- JIMÉNEZ, P. (1993), "Credit for microenterprises -the informal sector", Santo Domingo, ADEMI.
- LLONA, A. (1986), "Modelo de mercado laboral segmentado", Lima, OIT.
- LLONA, A. (1987), "Estimación de la demanda de los asalariados por producción informal", Lima, OIT.
- LLONA, A. Y MEZZERA, J. (1984), "Mercados laborales segmentados y la calidad del trabajo", en *Socialismo y Participación*, Lima, CEDEP, setiembre.
- MACLEAN, J. (1993), "Análisis de alternativas institucionales para ofrecer servicios de crédito a los microempresarios", La Paz, trabajo preparado bajo un contrato del PREALC en el marco de una donación de la Fundación Ford, y presentado en el Seminario sobre el Financiamiento al sector informal urbano en países andinos, organizado por el PREALC y la Fundación Ford, Santiago de Chile, 11 y 12 de marzo de 1993.
- MÁRQUEZ, G. Y MEZZERA, J. (1986), "A model of a segmented labour market", en Boston University Center for Latin American Development Studies *Discussion Paper Series* número 79, junio; también como 1988 "Un modelo de mercados laborales segmentados", en PREALC, 1988a, q.v.
- MEZZERA, J. (1981), "Segmented labour markets without policy-induced labour market distortions", en *World Development*, nov-dic.
- MEZZERA, J. (1987), "Abundancia como efecto de la escasez: oferta y demanda en el mercado laboral urbano, en *Nueva Sociedad*, número 90, julio-agosto.
- MEZZERA, J. (1990), "Gasto del sector moderno e ingresos en el sector informal: segmentación y relaciones económicas" en PREALC, 1990b, q.v.
- MEZZERA, J. (1992), *Subordinación y complementariedad: el sector informal urbano en América Latina*, Serie Crítica y Comunicación número 9, Lima, OIT, mayo.
- OTERO, M. (1989a), *Los programas de asistencia a las microempresas: beneficios, costos y posibilidad de mantenerlos*, Cambridge, Mass., AITEC DP2S (también en inglés).
- OTERO, M. (1989b), *Abriendo camino: la expansión de los programas para las microempresas como un reto de las instituciones sin ánimo de lucro*, Cambridge, Mass., AITEC MS4 (también en inglés).

- PARRA, E. (1993a), "Modalidades de crédito para el sector informal en Colombia", Bogotá, trabajo preparado bajo un contrato del PREALC en el marco de una donación de la Fundación Ford, y presentado en el Seminario sobre el Financiamiento al sector informal urbano en países andinos, organizado por el PREALC y la Fundación Ford, Santiago de Chile, 11 y 12 de marzo de 1993.
- PARRA, E. (1993b), "La viabilidad de crear un banco para el sector informal en Colombia", Bogotá, trabajo preparado bajo un contrato del PREALC en el marco de una donación de la Fundación Ford, y presentado en el Seminario sobre el Financiamiento al sector informal urbano en países andinos, organizado por el PREALC y la Fundación Ford, Santiago de Chile, 11 y 12 de marzo de 1993.
- PREALC (1975a), *Situación y perspectivas del empleo en Paraguay*, Santiago de Chile, PREALC.
- PREALC (1975b), *Políticas de empleo en América Latina*, Santiago de Chile, PREALC.
- PREALC (1976), *El problema del empleo en América Latina: situación, perspectivas y políticas*, Santiago de Chile, PREALC.
- PREALC (1988) "La evolución del mercado laboral entre 1980 y 1987", PREALC, *Serie Documentos de Trabajo*, número 328.
- PREALC (1990a), *Lecciones sobre crédito al sector informal*, Santiago de Chile, PREALC.
- PREALC (1990b), *Ventas informales: relaciones con el sector moderno*, Santiago de Chile, PREALC.
- PREALC (1991), *Empleo y equidad: desafío de los 90*, Santiago de Chile, PREALC.
- RAMA M. (1987), "Políticas de estabilización y mercado de trabajo: el caso uruguayo", Santiago de Chile, PREALC, trabajo mimeografiado.
- SOUZA, P.R. Y TOKMAN, V.E. (1976a), "El sector informal urbano en América Latina", en PREALC, 1981.
- SOUZA, P.R. Y TOKMAN, V.E. (1976b), *El empleo en América Latina*, México, Siglo XXI.

SOUZA, P.R. Y TOKMAN, V.E. (1978), "Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas", en *El Trimestre Económico*, México, Siglo XXI, marzo.

STEARNS, K. Y OTERO, M. (1990), *La conexión clave: el Gobierno, las entidades privadas y el sector informal en América Latina*, Cambridge, Mass., AITEC DP2S (también en inglés).

VIGIER, M. E. (1993), *Mujeres y crédito al sector informal urbano*, PREALC, Serie Documentos de Trabajo (en prensa).

VOGUEL, R. (1992), *Evaluation of the PROPESA programme*, Washington D. C., IMCC, septiembre.

Resumen

Este trabajo reúne varios años de trabajo del autor en el área de la financiación del sector informal urbano. Señala la interpretación de SIU que se usa y discute si es posible que el sector crezca autónomamente del sector moderno. Posteriormente presenta una serie de conclusiones de la experiencia de diversos programas de apoyo al mismo, haciendo especial énfasis en el proceso de convergencia metodológica reciente y en la necesidad de obtener acceso a fondos del sistema financiero formal.

Abstract

This paper reflects several years of the author's work in the area of financing the urban informal sector. It discusses the interpretation of UIS in usage here and whether it is possible for conclusions that stem from the experience of several programmes, giving special wight to the process of methodological convergence observed in the last few years and on the need to provide acces to funds from the dormal financial sector.