

# **EL SECTOR INFORMAL URBANO Y SU REALIDAD**

**Alfonso Daniel Casavilca-Rubio Toledo**

El sector Informal forma parte del Sector No estructurado; como lo denomina La Organización Internacional del Trabajo.

El Sector Informal se define como el conjunto de unidades económicas, generadas por aquellos que conforman el excedente bruto de la mano de obra; vale decir, el grupo de población que al no tener posibilidad de incorporarse en el aparato empresarial formal, se ha visto en la necesidad de desarrollar diversas formas de auto empleo, a partir de una situación de carencia extrema de capitales.

El Sector No Estructurado o Sector Informal, es una gama heterogénea de ocupaciones, resultando imposible clasificarlas en categorías restringidas.

El Sector No estructurado muchas veces no tiene acceso a diversos servicios, como el crédito, prestaciones de Seguridad y Seguridad Social, y acceso a los mercados de exportación.

El excedente bruto de la fuerza laboral ha generado unidades empresariales heterogéneas, que en general no exigen una cantidad significativa de capital y que generan un mínimo de ingresos que le permiten cubrir cuando menos una parte de sus necesidades básicas del trabajador que incursiona en el sector. No obstante la heterogeneidad de las empresas del sector se observan las siguientes características:

- a) Los empresarios o empresarios comunales del sector trabajan con muy bajos montos de capital por puestos de trabajo;
- b) Los empresarios del Sector tienen bajos niveles de capacitación formal, adquiriendo su destreza a través de la experiencia y la aplicación del método ensayo-error;

- c) La tecnología utilizada por el Sector Informal Urbano o Sector Rural es relativamente simple, intensiva en mano de obra y con poca división del trabajo; aunque existe un reducido segmento que aplica ciertos criterios de división de trabajo;
- d) Gran parte de las empresas son de carácter familiar, algunas de las cuales incorporan relaciones laborales basadas en patrones de reciprocidad y parentesco;
- e) No existe plena separación entre el trabajador y el propietario, predominando empresas de carácter unipersonal;
- f) Las empresas del Sector generalmente se desarrollan en mercados muy competitivos;
- g) Gran parte de los empresarios y empresarios comunales del Sector No estructurado no tienen conexión con los servicios y beneficios de la Seguridad Social, vivienda (FONAVI), y del amparo legal efectivo;
- h) No existe una legislación promocional integral, adecuada a las características del Sector;
- i) Contribuye al ahorro de divisas y hace que la producción sea para el consumo masivo de los sectores populares del país; y
- j) Promueve el desarrollo e innovaciones de sus propias tecnologías, diferenciándose con la pequeña, mediana y gran industria.

El Decreto Legislativo N° 705, promulgado el 5 de noviembre de 1991, no define adecuadamente (ni económicamente) a las empresas del Sector, y sus normas complementarias, son disposiciones con fines y objetivos tributaristas, y sin retribución hacia el Sector en forma real y efectiva.

En 1940 el 65% de la población se concentraba en el campo y el 35% en la ciudad; mientras que en 1981 este porcentaje se invierte, es decir que el 65% de población se concentraba en la ciudad y el 35% en el campo; debido entre otras razones por las migraciones, lo que ha permitido percibir en el transcurso de varias décadas el surgimiento de pueblos jóvenes o asentamientos humanos o zonas urbanas marginales. A partir de la década del 50, el país se transformó sustancialmente en términos demográficos. La población, como se ha demostrado, ha pasado de ser mayoritariamente rural a ser predominantemente urbana.

En este contexto es donde aparecen los primeros gremios de pobladores con fines predominantemente defensivos. Adicionalmente, un número importante de pobladores, marginados de opciones laborales o de trabajos dependientes adecuados, ha ido generando su propia actividad empresarial de manera independiente en actividades de comercio y producción en el llamado Sector No Estructurado. Estos empresarios populares han encontrado formas propias y coherentes con su realidad, en la dinámica organizacional de autoprestación de servicios. Los ambulantes y/o pequeños negociantes de mercados han formado sus Asociaciones buscando de su

espacio y la autoprestación de servicios de limpieza y guardiana, así como la representatividad frente a los gobiernos locales. Los talleristas o productores, también han formado sus asociaciones buscando su espacio en la colocación de los productos de sus asociados, acceso al crédito y al sistema financiero formal, y la representatividad frente al gobierno local y central. El valor de estas organizaciones no se limita al hecho de ser una respuesta adaptada a la realidad de los problemas actuales, sino que se proyecta como un proceso que se extiende hacia la implementación de formas y salidas alternativas de desarrollo.

Las empresas del Sector desarrollan sus actividades económicas inmersas en un conjunto de factores negativos que restringen sus operaciones y posibilidades de crecimiento y estos factores son:

- a) **FACTORES DE CAPITAL:** limitaciones para acceder al sistema financiero formal; carencia de capital de trabajo; carencia de capital fijo. Lo que trae como consecuencia: el crecimiento de la empresa del Sector No Estructurado sea lento, incapacidad para generar un proceso de ahorro e inversión; incapacidad para abarcar en forma individual mayores niveles de producción;
- b) **FACTORES DE GESTION:** bajos niveles de calificación de organización empresarial y de capacitación técnica; escasa formación en materia de gestión administrativa-financiera, desinformación de oportunidades. Lo que trae como consecuencia: altos costos de producción por el lento aprendizaje del método ensayo-error; incapacidad de orientar concientemente el desarrollo del negocio; desaprovechamiento de las oportunidades de inversión y financiamiento; e incapacidad de controlar y plantear actividades;
- c) **FACTORES DE PRODUCCION:** deficiente adquisición de insumos (precios altos e insumos de mala calidad); maquinaria y equipos de mala calidad, antiguos, de segunda mano, adaptados y fabricados por ellos mismos (hechizos); desconocimiento de las alternativas tecnológicas apropiadas para el sector; incipiente infraestructura física como limitaciones en los espacios, servicios eléctricos, agua y desagüe; bajos niveles de calificación de mano de obra. En consecuencia, tenemos bajos niveles de productividad que elevan los costos unitarios de producción; bajos niveles de producción; producción con escasos niveles de calidad; compra de insumos en pequeños volúmenes a precios altos; costos ocultos de producción por transporte y tiempo perdido; continuas paralizaciones en la producción por reparaciones en las maquinarias y herramientas;
- d) **FACTORES DE COMERCIO:** incapacidad para acceder en forma individual al mercado externo; dificultad de abarcar nuevos mercados en el interior del país; limitados canales de comercialización, y dependencia de pocos compradores. En

consecuencia tenemos. Limitaciones para proyectar mayores niveles de producción y aprovechar economías de escala; falta de incentivos para elevar la calidad de los productos, falta de motivaciones para buscar la legalidad; incapacidad para mejorar niveles de acumulación; y

- e) **FACTORES SOCIALES:** extensas jornadas de trabajo; desarrollo de actividades en condiciones insalubres y expuestas a riesgos de accidentes; carencia de protección de la seguridad social. En consecuencia tenemos: Bajas condiciones de trabajo y bajos niveles en la calidad de vida.

Las empresas del Sector presentan condiciones que las hacen viables en una economía como la nuestra. Una de estas condiciones se relaciona con los diferentes tipos de mercados de la sociedad viabilizándose su producción en mercados reducidos (tal es el caso de las confecciones y del calzado, donde la moda y la gran variedad de gustos dificultan la actividad de empresas de mayor envergadura, ya que las características tecnológicas les exigen mínimos lotes de producción). También existen segmentos de población de bajos ingresos que buscan productos semejantes a lo ofertado por las empresas formales pero de menor precio.

En el contexto de las economías regionales y locales, las empresas del Sector constituyen la fuente de abastecimiento de los productos en general por la inexistencia en dichas zonas de pequeñas, medianas y grandes empresas.

Las empresas del Sector presentan ventajas para un desarrollo armónico de la sociedad, por lo que podemos decir:

- a) generan gran cantidad de puestos de trabajo con una pequeña inversión por trabajador (aproximadamente U\$ 600 por puesto);
- b) tienen mínimo de dependencia tecnológica con el exterior;
- c) capacitan la mano de obra, constituyendo en la práctica escuelas para personal de mando medio;
- d) elaboran principalmente productos esenciales para la población de menores recursos e ingresos;
- e) usan intensamente para sus productos la materia e insumos regionales; y
- f) contribuyen a redistribuir el ingreso, al mejorar el de los sectores de bajos ingresos.