

INDICE

ARTICULOS	FELIX JIMENEZ. Demanda, inflación, crecimiento económico y Estado: enfoques en conflicto	9
	MARGARITA PETRERA PAVONE. La seguridad social en el Perú: su eficacia y eficiencia a través del ciclo económico	47
	RODOLFO CERMEÑO BAZAN. Caída del ingreso real, recesión del sector moderno y expansión del sector informal: un enfoque microeconómico	73
	W. PAUL STRASSMANN. Empresas domésticas en ciudades de países en desarrollo	101
RESEÑAS	CECILIA GARAVITO. Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries de Jorge M. Katz (ed.) JAIME SAAVEDRA CH, KOEN HENDRICKX, FARID MATUK. El Perú heterodoxo: un modelo económico de Daniel Carbonetto et al. M. INES CARAZZO DE CABELLOS Y J. DUBROWSKY. Respuesta de los autores de El Perú heterodoxo: un modelo económico	129

EMPRESAS DOMESTICAS EN CIUDADES DE PAISES EN DESARROLLO

W. Paul Strassmann*

1. INTRODUCCION

Las viviendas pueden proveer no solamente refugio y amenidades sino también un ingreso a través del alquiler del espacio o de su uso como una tienda. Este ingreso ayuda a financiar las viviendas y sus mejoras. Pero con frecuencia los formuladores de política se han opuesto a diseñar viviendas en las que también se pueda trabajar, debido a una devoción por las teorías del uso uni-funcional de la tierra y por un sesgo moralista contra las ganancias económicas privadas al apoyar viviendas sociales. Más aún, se piensa que las empresas domésticas son talleres donde se trabaja muy duramente, que son improductivos y no tienen futuro.

* El autor es profesor del Departamento de Economía de la Universidad del Estado de Michigan. Reconoce estar en deuda y agradece a Elías Dinopoulos, Anthony Koo, Carl Liedholm, Donald Mead, Norman Obst, Jill Wells y dos árbitros anónimos por sugerencias creativas y detalladas. Las discusiones en el seminario de la Universidad de Londres con Alan Gilbert y Peter Ward, y en la Universidad de Swansea con Chris Gerry y Michael Sheppardson también fueron provechosas. El trabajo de campo estuvo bajo la hábil dirección de Menenga Ndulo en Zambia, Nimal Gunatilleke en Sri Lanka, Abel Centurion y Jorge Bernedo en Perú. Todos ellos no sólo aportaron datos sino también ideas muy importantes. James H. Stapelton del Departamento de Estadística de la Universidad del Estado de Michigan resolvió embrollos cruciales acerca de los métodos de muestreo y de la interpretación de los resultados. Jeff Anderson y Chris Wolf fueron invencibles como programadores, mientras que Anne Morris y Maxine Schafer diestramente hicieron el manuscrito presentable. En la Agencia para el Desarrollo Internacional obtuve ayuda de Clifton Barton y Michael Farbman. La Oficina de Ciencia y Tecnología dio ayuda financiera en el marco de un Acuerdo de Cooperación con la Universidad del Estado de Michigan. Nada de lo anterior constituye pretexto para los errores que subsisten.

Todavía estas empresas domésticas generadoras y ahorradoras de capital permanecen casi tan extendidas en los países sub-desarrollados como lo estuvieron en Europa antes de la Revolución Industrial. Una breve moda a favor de las "industrias en cabañas" durante los 50's se desvaneció con pródiga experiencia en India. La presión sobre "el sector informal" vino después de 1971 pero no tuvo relación con la localización de las pequeñas empresas. La tesis de este artículo es que la localización, los costos y las oportunidades en relación a ésta importan: mejores políticas pueden mejorar el ingreso, el empleo y la vivienda.

Empezamos con una revisión de la literatura y notamos que, con la excepción de los historiadores económicos, muchos escritores han ignorado el problema de la localización. Con datos de Perú, Sri Lanka y Zambia, nosotros mostramos que las empresas domésticas (ED'S en adelante) efectivamente movilizan recursos e incrementan el Producto Nacional. Aunque son algo más que simplemente redistributivas, su proliferación, no obstante, es consistente con una distribución del ingreso más equitativa. En la mayoría de países, las ED'S proliferarán antes de declinar en número, pero a algunas les irá mejor que a otras. Examinando nuestros datos, encontramos que la clasificación por tipos no debería ser sólo en términos de productos específicos o servicios sino que también debería tomar en cuenta las características de la casa y sus vecindades. Trataremos de mostrar cómo la cambiante composición de las ED'S está relacionada con su competitividad o complementariedad con el sector moderno. ¿Cuánto empleo generan y cuál es su contribución al ingreso familiar urbano? ¿Sus operadores las perciben apetecibles y es su productividad sensible a la disponibilidad de espacio?

2. EMPRESAS DOMESTICAS

Para los economistas clásicos, fueron naturales los barrios de viviendas unidos al propio lugar de negocios. El desarrollo interesante, y aparentemente sin precedentes, fue la difusión de talleres centralizados usando maquinaria. La organización y la tecnología necesitaron explicación, no el costo de capital de los edificios o su lugar. En un no-tan-largo plazo, los edificios tuvieron una oferta elástica, pensó Adam Smith, porque "...ningún tipo de trabajo... parece más fácil de aprender que el de albañiles o enladrilladores". Las rentas del suelo podrían ser más altas en las partes de la ciudad con "mayor demanda ... sea para comercio o para empresas, por placer y ostentación, o por simple vanidad y moda"¹. Pero las ciudades fueron entonces muy pequeñas para crear lugares de valor diferencial lo suficientemente grandes para influenciar la moda de la producción.

La localización fue el tipo de trivialidad que Marx dejó a Engels, quien temió que las viviendas baratas con talleres significaran "que el trabajador es-

1. Adam Smith, *The Wealth of Nations* 1776/1937, Modern Library, New York, p. 103, 792.

EMPRESAS DOMESTICAS EN CIUDADES

tuviera encadenado al método anticuado de la producción individual y el trabajo duro”². Alfred Marshall aplicó la teoría de Von Thumenn sobre la localización agrícola al uso y valor de la tierra urbana, pero como sus predecesores, vio que la elección entre fábrica y vivienda estaba determinada por la tecnología, y no por el costo de lugares alternativos³. El punto del presente artículo es mostrar el rol del espacio, la localización y la familia.

Una empresa doméstica no es sólo un pequeño negocio en una estructura pequeña, sino una operación familiar en una vivienda, una “unidad de producción, de reproducción generativa y de consumo, funcional y organizacional, dentro de la formación social de la casa entera”, como lo expresó un historiador económico⁴.

Subiendo de tono, “el tamaño del mercado”, en principio permitió la subdivisión del trabajo sin maquinaria en talleres centralizados, dadas las habilidades gerenciales y el capital para los edificios. Cuando se tuvo a disposición grandes edificios como cuando la disolución de los monasterios ingleses en el siglo XVI, algunos comerciantes intentaron reunir a los artesanos que trabajaban en sus viviendas en talleres, llenando las abadías con telares. Pero los grandes edificios eran extremadamente costosos, y “en general, en la medida que, los mismos equipos y procesos podían ser usados en casa y en las grandes tiendas, el trabajador doméstico mantuvo su suelo”⁵.

3. MODELO DE PRODUCCION FAMILIAR

Los modelos de producción familiar iniciados por Gary Becker, pusieron la teoría del capital, la fertilidad y la distribución intra-familiar del ingreso y del trabajo en un análisis integrado con supuestos normales neo-clásicos de “comportamiento maximizador, preferencias estables y equilibrio en los mercados implícitos y explícitos”⁶. Los críticos han notado que estos supuestos funcionan bien para muchos temas no para la elección entre hacer-

2. Frederick Engels, *The Housing Question* 1887. Edición inglesa editada por C.P. Dutt, s/f International Publishers, New York, p. 527-28. Zur *Wohnungsfrage*, Marx-Engels Werke, Berlin, XXI, 1962.
3. Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 1890/1947, Macmillan, Londres.
4. O. Brunner citado por Hans Medick, “The Proto-Industrial Family Economy: the Structural Function of Household and Family during the Transition from Peasant to Industrial Capitalism”, (una revisión de la literatura), en *Scial History*, Agosto 1976, pp. 291-315. A.V. Chayanov, *The Theory of Peasant Economy*, 1925/1966, editado por D. Thorner, B. Kerblay y R.E.F. Smith, Homewook, Irwin. Herbert Kirsch “From Monopoly to Laissez-faire. The Early Growth of the Wupper Valley Textile Trades” en *Journal of European Economic History*, Otoño, 1972, pp. 298-407. Peter Kriedte, Hans Medick y Jurgen Schlumboorn, *Industrialisierung vor der Industrialisierung*, Vandenhoeck y Ruprecht, Göttingen, 1977.
5. Herbert Heaton, *Economic History of Europe*, Harper Row, New York, 1948, p. 349.
6. Gary Becker, *A Treatise on the Family*, Harvard, Cambridge, 1981, p. ix.

o-comprar o para decidir si es que alguna parte de la producción doméstica debe ser para el mercado⁷.

En sus capítulos sobre "División del trabajo" y "La Evolución de la familia", Becker anota que la información incompleta y los problemas de supervisión pueden conducir a evasión, hurto y otras malas conductas de un modo que limite el tamaño posible, tanto de la familia como de la producción doméstica. El sugiere que los negocios familiares deben, no obstante, ser importantes aún en los Estados Unidos desde que acerca de un tercio de las empresas manufactureras y dos tercios de los minoristas, etc., no tienen más de tres trabajadores pagados, y que muchos no tenían ni uno a principios de los 70's. Dado que el tamaño promedio de la familia era de 3.1 y que más de la mitad no tenían hijos menores de 18 años, infirió que innumerables pequeños negocios eran operados familiarmente⁸. Becker, sin embargo, no se interesa por la presencia de millones de ED'S (diferentes granjas) en las mismas viviendas, ni en la racionalidad para mudar otras o discontinuarlas. La relacionada y creciente productividad mercantil de la mujer y su importancia es reconocida pero no explicada.

De acuerdo con sus críticos, el punto de quiebra entre producción doméstica y producción para el mercado no puede ser explicado con el modelo de Becker precisamente por el postulado neoclásico de mercados perfectos implícitos con vendedores y compradores anónimos. Dado que existen personalizaciones y otras fricciones, siguiendo a Ben Porath, la ventaja comparativa de las ED'S descansa en la posibilidad de que "las transacciones entre partners mutuamente identificados que esperan estar ligados por un tiempo largo son... más eficientes porque el comportamiento está basado en el propio refuerzo de los contratos implícitos... las ventajas en las transacciones de la familia pueden derrotar a las ventajas de asignación y a los rendimientos a escala asociados a la especialización mercantil" en algunas actividades⁹. Lo que con esas actividades en parte depende de la relevancia de la escala, la tecnología, la preferencia de los trabajadores por permanecer en casa, y parcialmente del costo del capital, incluyendo aquel en la forma de viviendas, todos sujetos de este artículo.

Pollack afirma, en su revisión de literatura, que "por asumir que todas las empresas son maximizadoras sin fricción... los economistas virtualmente

7. Michael T. Hannan, "Families, Markets and Social Structures" en *Journal of Economic Literature*, Marzo, 1982, p. 65-72. Yoram Ben Porath, "Economics of the Family-Match or Mismatch?" en *Journal of Economic Literature*, Marzo, 1982, p. 52-64. Robert Pollack, "A Transaction cost approach to Families and Households".
8. Becker, pp. 30-37. De acuerdo al Censo de Estados Unidos de 1980, 2 millones de personas o 2.5% de la fuerza laboral no agrícola trabajó en casa por dinero. La Cámara de Comercio de Estados Unidos y ATT estimaron el número en 22 millones, de los cuales 10 millones hicieron todo el trabajo en casa. *New York Times*, 13 de mayo de 1986, p. 8.
9. Ben Porath (1982), p. 61.

EMPRESAS DOMESTICAS EN CIUDADES

han ignorado a las empresas familiares. Las excepciones más importantes caen dentro de dos sub-temas —economía del desarrollo y la historia económica— pero como consecuencia de las limitaciones teóricas y de datos, el tratamiento dado a las empresas familiares es ampliamente anecdótico¹⁰. Sin embargo, los modelos familiares a lo Becker han sido aplicados, a granjas en países en desarrollo con suficiente frecuencia como para haber merecido una reseña bibliográfica¹¹.

4. *INDUSTRIAS DOMESTICAS, PRODUCCION EN PEQUEÑA ESCALA Y EL SECTOR INFORMAL*

En la literatura inicial sobre el desarrollo, en los años 50's, el potencial de las industrias domésticas o familiares fue reconocida precisamente porque se podía ahorrar capital con pocos edificios y menos infraestructura¹². Pero el gobierno Hindú bajo la influencia de Gandhi apoyó tan ineficientemente la producción doméstica con subsidios, insumos y mercados garantizados, así como con restricciones a fábricas competitivas, que la política se desacreditó alrededor del mundo por cerca de una década¹³. Algunos economistas del desarrollo rechazaron el supuesto de que la oferta de capital es fija y aun afirmaron que “las industrias se establecen en las ciudades precisamente porque fuerzan una formación de capital adicional o complementaria que de otro modo nunca hubiera tenido lugar”¹⁴.

Mientras tanto, los marxistas continuaron considerando a las ED'S como “producción mercantil simple”, un conjunto improductivo de empresas familiares que se sobre-explotan y transfieren excedentes al sector capitalista porque bienes-salario más baratos permiten salarios más bajos¹⁵. El presente

10. Pollack, (1985), p. 593.
11. John Strauss, “An Overview of Agricultural and Household Models”, *Center Discussion Papers 450 y 451*, Economic Growth Center, Yale University, New Haven, 1984. También Inderjit Singh, Lyn Squire y John Strauss, editores, *Agricultural Household Models: Extensiones Applications and Policy*, The World Bank, Washington D.C., 1985.
12. Henry Aurbrey, “Small Industry in Economic Development”, en *Social Research*, setiembre, 1951, pp. 296-297. H. Bose, India”, *The Economics of Small Scale and Cottage Industries in India*”, en *Indian Journal of Economics*, Octubre, 1954, pp. 157-168 y enero, 1955, pp. 237,254.
13. V.M. Dandekar, Reportaje en *Economic Weekly*, 6 de julio de 1957. Bert Hose-litz, “Small Industry in Underdeveloped Countries”, en *Journal of Economic History*, diciembre, 1959, pp. 602-612. P.N. Dhar y H.F. Lydall, *The Role of Small Enterprises in Indian Economic Development*, Asia Publishing House, New York, 1961. W.B. Reddaway, *The Development of the Indian Economy*, R.D. Irwin, Homewood, 1962. A.S. Bhalla, “Investment Allocation and Technological Choice —A Case of Cotton Spinning Techniques”, en *Economic Journal*, setiembre 1964 pp. 611-622.
14. Albert O. Hirschman, *The Strategy for Economic Development*, Yale University, New Haven, 1958, p. 144.
15. Chris Gerry, “Petty Production and Capitalist Production in Dakar: The Crisis of

artículo, en contraste, trata de mostrar que, mientras algunos empleados de ED'S pueden parecer explotados, trabajando muy fuerte por muy poco, este sub-pago no es general pero tiene fuerza que mantendrá al sector de ED'S por un tiempo largo.

Otro grupo hostil a las ED'S o a diseños urbanos que integren el trabajo en casa, han sido el de los planificadores físicos urbanos. Ellos han tenido preferencia por separar las áreas de vivienda, de trabajo y de recreación en lo que Le Corbusier llamó "ciudad concéntrica de intercambios". Por ejemplo, en todos los distritos de Chandigarh, la nueva capital de Punjab en India, ellos insistieron en altos e incosteables estándares de vivienda. Los trabajadores de construcción no pudieron comprar o alquilar las casas más baratas que ellos mismos habían construido y tuvieron que vivir en campamentos temporales "aprobados y autorizados", que en cambio atrajeron a pequeños comerciantes y artesanos. De tiempo en tiempo durante 1958-69, todos fueron desalojados y se mudaron a lugares temporales nuevos o a viviendas de una habitación. Mientras tanto, ED'S emergieron por toda la ciudad y motivaron reglamentaciones, prohibiciones y confiscaciones porque el plan maestro estaba siendo arruinado. Un observador, Madhu Sarin, sin embargo, concluyó que "las mejoras adicionales de las viviendas dependen fuertemente de la habilidad de la familia para sostener y mejorar su ingreso. Para este propósito, el uso múltiple de las casas para el comercio en pequeña escala, la pequeña industria, etc. no debe ser prohibido por más tiempo, y las oportunidades de ingreso deben ser enfrentadas *dentro* de las áreas residenciales"¹⁶. Rigideces similares entre los planificadores con poder han sido observados en otros lugares, por ejemplo, en Brasilia y Ciudad Guyana, Venezuela¹⁷.

En Singapur y Hong Kong, sin embargo, los arquitectos y los planificadores aprendieron a combinar el espacio para trabajo y para vivienda. La plan-

the Self-Employed", en *World Development*, setiembre-octubre 1978, pp. 1147-1160. Caroline O. N. Moser, "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism and Dependence in Urban Development", en *World Development*, setiembre-octubre 1978, pp. 1041-1064. Caroline O.N. Moser y Judith Marsie-Hazen, *A Survey of Empirical Studies in Industrial Manufacturing Activities in the Informal Sector in the Developing Countries*, División for Industrial Studies, United Nations Industrial Development Organization, Viena, Mayo 1984. Joan Smith, Immanuel Wallerstein y Dieter Evers, editores, *Households and the World Economy*, Sage, Beverly Hills, 1984. Marianne Schmink "Household Economic Strategies: Review and Research Agenda", en *Latin American Research Review*, Vol. 19, N. 3, 1984, pp. 87-101.

16. Madhu Sarin, "Planning Perspectives and the Urban Poor: The Chandigarh experience", en *Development Research Digest*, primavera 1978, pp. 15-20. Madhu Sarin, *Urban Planning in the Third World: Conflicts and Contradictions in Chandigarh*, Alexandrine Press, Oxford, 1978.
17. Lisa Pettie, "Household Policy in Developing Countries: Two Puzzles", en *World Development*, diciembre 1979, p. 1019. John F.C. Turner, *Housing by People: Towards Autonomy in Building Environments*, Pantheon, New York, 1976.

EMPRESAS DOMESTICAS EN CIUDADES

ta baja de los edificios de departamentos está reservada para talleres y tiendas. Empresas que no generan ruido excesivo, humo o fuegos peligrosos pueden alquilar espacio en estos "talleres de primer piso" dentro de estos edificios de departamentos¹⁸.

El interés por el potencial ahorrador y generador de capital de las ED debe haber revivido con la presión sobre el sector informal que empezó a principios de los 70's, especialmente con una "misión para estrategias de empleo" de la OIT en Kenya¹⁹. Para entonces, dadas las distorsiones en los precios de los factores, parecía obvio que sólo una minoría de adolescentes urbanos y migrantes rurales podía encontrar trabajo en las fábricas, oficinas y tiendas en el sector moderno, y que el resto tenía que crear sus propios empleos en ventas, entregas, reparaciones, manualidades y una amplia variedad de servicios en pequeña escala. A esto siguieron numerosos estudios de ciudades e industrias —historias de casos, mediciones de corte transversal, reuniones y revisiones de literatura²⁰.

Muchas de las características, restricciones y posibilidades del sector han sido analizadas, pero no lo han sido su localización y las ventajas especiales de la operación familiar. De uno a dos tercios de las empresas del sector informal eran abiertamente domésticas y operadas familiarmente, pero, de todos modos, ello fue considerado una desventaja ocasional que no debía ser argüida en contra del sector.

Un ejemplo extremo fue el libro de Herbert Schmitz, *Manufacturing in the backyard*, que a pesar del título, no analiza el significado de la localización. Fuera de eso, Schmitz investigó detalladamente sobre tejidos, telares y fabricación de hamacas en tres ciudades brasileras donde "virtualmente todos los productores trabajaban sobre bases domésticas"²¹. Pocos autores pro-

-
18. James T. Winpenny (1977) *Housing and Jobs for the Poor*, Development Planning Unit, Working Paper N° 2, Londres.
 19. OIT (Organización Internacional del Trabajo) (1972), *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, OIT, Ginebra. El concepto viene de J.K. Hart, 1971/1973, "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", paper presented at the Institute of Development Studies, University of Sussex, Setiembre 1971, e impreso en the *Journal of Modern African Studies*, Febrero, 1973, pp. 61-89.
 20. Ray Bromley, editor (1978). *The Urban Informal Sector: Critical Perspectives*, World Development, Setiembre-Octubre, pp. 1031-1198. R. Bromley y Chris Gerry, editor (1979), *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, John Wiley, Chichester. Michael Farbman (1980), *The Pisces Studies: Assisting the Smallest Economic Activities of the Urban Poor* Washington, D.C.: Agency for International Development, Bureau for Science and Technology, S.V. Sethuraman, editor (1981), *The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment*, OIT, Ginebra.
 21. Herbert Schmitz, (1982), *Manufacturing in the Backyard*, Frances Pinter, Londres.

fundizaron más y excluyeron el valor del espacio de su cálculo de capital por trabajador²².

Un grupo de autores percibió que la mejora de la vivienda y mejores oportunidades de empleo para los pobres no tenían que ir en sendas divididas²³. Ellos deploran cualquier pérdida en las oportunidades de obtener ingresos debidas a regulaciones y disposiciones urbanas que prohíben talleres, tiendas al por menor, alquiler de habitaciones, crianza de aves de corral y jardines comerciales; pérdidas que pueden convertir a artesanos independientes en proletarios dependientes. Pero ninguno convirtió el tema en central para un estudio de cambio económico. Ninguno realizó un análisis sectorial en el cual las empresas domésticas operadas familiarmente se confrontan a las empresas de gran escala del sector formal.

Solo Michael Lipton ha enfatizado, como hacemos aquí, que las empresas domésticas, operadas familiarmente son cualitativamente diferentes y son también el núcleo del sector informal debido a dos características —la vivienda y la familia— que son también las únicas armas del sector contra el poder del sector formal moderno. Estas dos explican porqué el sector ha sobrevivido tan bien. Pero, a diferencia de nuestra posición, Lipton es pesimista sobre el futuro de las empresas domésticas urbanas y concentraría apoyo adicional en las empresas rurales, informales, no-agrícolas.

El concepto de Lipton de “permeabilidad prolongada” es cercano a los modelos familiares a Becker discutidos anteriormente. Lo que importa del sector informal no es simplemente su facilidad de entrada, su ausencia de regulaciones, la pequeña escala, la competencia, y la intensidad en el uso de trabajo; todo lo cual es cierto. Es más importante la facilidad de trasladar

-
22. D.A. Fowler, (1978), *The Informal Sector of Freetown*, Sierra Leone, International Labor Office, World Employment Program Research Working Paper, WEP-19/WP26, Ginebra.
 23. Shankland Cox Partnership, (1977), *Third World Urban Housing*, Building Research Establishment, Garston. Peter Lloyd, (1979), *Slums of Hope? Shanty Towns in the Third World*, Penguin, Londres, S.O. Bender, (1980), “Low Income Housing Development and Income Distribution: The Impact of Growth and Change”, en R.A. Berry y S. Soligo, editor *Economic Policy and Income Distribution in Columbia*, Westview Press, Boulder, pp. 247-263. Lisa Peattie, (1980) “Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector and Marginality in Developing Urban Economies”, *International Regional Science Review*, Febrero, pp. 1-31. Lisa Peattie, (1981) “What is to be Done with the Informal Sector? A Case Study of Shoe Manufacturing in Colombia”, en Helen I Safa, ed., *Towards a Political Economy of Urbanization* Oxford University Press, New Dehli. Lisa Peattie, (1983), *Small Enterprises in Development Process*, Center for Urban Studies and Urban Planning, working paper, Hong Kong. Peter Ward, (1981), “Financing Land Acquisition for Self-build Housing Schemes”, *Third World Planning Review*, Febrero, pp. 7-20. Alan Gilbert y Josef Gugler, (1982), *Cities, Poverty, and Development: Urbanization in the Third World*, Oxford University Press, Oxford, Michael Edwards, (1982), “Cities of Tenants: Renting Among the Urban Poor in Latin America”, Alan Gilbert, Editor, (1982) *Urbanization in Contemporary Latin America*, John Wiley, New York.

trabajo, fondos, equipo, materias primas y espacio de un uso a otro, aun de la producción para el mercado al crecimiento familiar, a la reparación y expansión de la vivienda. Los costos de búsqueda y transacción son bajas. Las empresas del sector formal tienen mayor acumulación de capital, más cambio tecnológico, y economía de escala; pero estas mismas características constituyen las rigideces que las estorban cuando encaran cambios económicos inesperados.

De acuerdo con Lipton, con todo, dos fuerzas adicionales trabajan contra las ventajas de las ED'S urbanas. Una es demográfica y la otra es política:

“La densidad en el centro de la ciudad se incrementa y la tierra se hace más escasa y cara... Este proceso... aumenta los costos sostenidamente —de transporte, bienes de menudeo, y acceso a consumidores y ofertantes— para las ED's en relación a los competidores (del sector formal)... el espacio por persona, probablemente es mucho menor... Estos hechos, además de la creciente congestión e insatisfacción... crea una imagen de las (ED's) urbanas de ser inevitablemente el hogar de empresas pequeñas cercanas al borde del fracaso”²⁴.

La otra fuerza es política. Es el intento conciente del sector formal de impedir el funcionamiento de ED's a través de “la separación del hogar del espacio de trabajo (tanto por medio de zonificaciones generales o de prohibir actividades específicas, como la crianza de aves de corral cerca de la casa), de tal modo que las ganancias de capital (permeabilidad prolongada) se pierden”²⁵.

La respuesta obvia a estas dos amenazas sería eliminar esas prohibiciones y bajar el costo del espacio urbano y del transporte con inversiones en infraestructura, más crédito y otros apoyos a las ED's. Lipton rechaza esta respuesta sobre la base que ésta perjudicaría a la ED's del sector rural, las cuales “serían más prometedoras porque pueden hacer mejor uso de la integración del espacio (rural) para vivir y trabajar, y pueden recurrir más rápidamente al auto-consumo (agrícola) si la demanda de mercado disminuye”²⁶.

La razón para ponerse categóricamente de parte de las ED's rurales o urbanas no queda clara. Si las ED's urbanas están destinadas a permanecer por varias décadas de todos modos, particularmente en actividades donde su ventaja comparativa es grande, como mostrarán las siguientes secciones,

24. Michael Lipton, (1981) “Family, Fungibility, and Formality: Rural Advantages of Informal Non-farm Enterprises versus the Urban-formal State”, Samir Amin, editor, *Human Resources, Employment, and Development, Volume 5, Developing Countries*, Documentos del Sexto Congreso Mundial de la Asociación Económica Internacional, Ciudad de México, Mac-Millan-Londres, p. 222.

25. Ibid., p. 224.

26. Ibid., p. 227.

¿Por qué no ayudar a ambos sectores, igualándolos en el margen con los recursos disponibles y haciendo tanto como es realista políticamente? En esta conexión, debemos notar que Lipton mismo cita como importantes trabajos recientes de Suzanne Berger y Michael Piore. Estos autores postulan que aun en los países industrializados, específicamente Francia e Italia, un sector urbano de ED's tiene un persistente e importante rol político y económico debido a la mucha flexibilidad y permeabilidad que muestra, y que la sociedad necesita un colchón contra una variedad de shocks. El sector ni está desapareciendo ni está en transición hacia la modernidad porque es necesario y viable como es²⁷.

5. HALLAZGOS DE PERU, SRI LANKA Y ZAMBIA

Para aprender más acerca de las ED's, hicimos una encuesta preliminar en Lusaka, Zambia, en 1979, seguida por otras más elaboradas en Lima, Perú, en 1980 y 1983, y en Colombo, y Kalutara, Sri Lanka, en 1981 y 1983²⁸.

27. Suzanne Berger Michale Piore, (1980), *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 98-108. Michael Piore and Charles F. Sable, (1984), *The Second Industrial Divide* Basic Books, New York.

28. Esta nota explica los métodos de muestreo usados en Lima, Kalutara, Colombo y Lusaka. En Lima, tanto para las encuestas de 1980 como de 1983, las familias fueron elegidas al azar entre 203 grupos de aproximadamente 120 viviendas. Estos grupos habían sido seleccionados previamente por la Dirección de Estudios de Empleo y Migraciones del Ministerio de Trabajo y Promoción Social; de un modo estratificado y al azar de las 5,900 agrupaciones en las que había sido divididas el área metropolitana de Lima, incluido el Puerto del Callao. En 1980, 1,167 familias fueron entrevistadas entre el 10 de junio y el 3 de julio. De la selección inicial, 266 entrevistas no se llevaron a cabo porque las viviendas habían sido demolidas, estaban desocupadas, fueron completamente usadas para otros fines, o tuvieron ocupantes que se negaron a ser entrevistadas o no pudieron ser localizados aun después de 4 visitas. Se agregaron 53 familias para representar un inesperado incremento en la densidad de asentamiento. Entre las 1,167 familias finalmente entrevistadas, 132 tenían algún negocio.

Para identificar una muestra mayor de empresas domésticas para la encuesta de 1983, 15,107 viviendas fueron seleccionadas de la manera descrita anteriormente. Se encontraron un total de 1,706 familias con empresas domésticas —otra vez 11.3 por ciento, pero solamente 10.8 por ciento con margen para alguna estratificación para reducir los costos de muestreo de primera etapa. Dado que 193 familias tenían dos negocios y que 7 tenían 3 negocios, el número total hallado fue 1,913. Las entrevistas se concentraron en el negocio familiar principal. Esta investigación fue llevada adelante entre el 27 de octubre y el 10 de diciembre de 1983.

Nuestras proporciones de muestreo de Lima implican que habían 136,700 trabajadores en negocios familiares (7.4 por ciento) de una fuerza laboral o 31.0 por ciento del empleo (dado el desempleo abierto de 9 por ciento). El empleo en empresas domésticas era 26.4 por ciento del empleo informal. La definición de sector informal usada por el Ministerio de Trabajo era que pertenecía a él cualquier empresa con menos de 10 trabajadores en manufactura o con menos de 5 en cualquier otra actividad. Ocupaciones como vendedores al por mayor, agentes de

EMPRESAS DOMESTICAS EN CIUDADES

seguros, mineros, bancarios, operadores telefónicos, detectives, mozos, modelos y otros fueron excluidos automáticamente, así como aquellos empleados en empresas agrícolas y mineras, productores de plásticos, de productos de papel y maquinaria. Es reconocida la arbitrariedad de estas inclusiones y exclusiones por conveniencia muestral. Si sesgan los resultados sub- o sobre-estimándolos, es desconocido. La participación en el empleo del comercio minorista, 46.2 por ciento, estuvo cercana al 48.5 por ciento encontrado en nuestras ED'S; pero la participación encontrada en manufactura, de 20.7 por ciento, es menor al 27.7 por ciento entre las ED'S. Ver Elena Chávez y Jorge Bernedo (1983), "Los Rasgos Esenciales de la Problemática de los Estratos no organizados de la Economía", *Serie Apuntes*, Nº 8, Lima, Dirección General de Empleo, Ministerios de Trabajo y Promoción Social, Marzo.

En Kalutara, Sri Lanka, 326 familias fueron seleccionadas al azar de acuerdo con la densidad de asentamiento en cada bloque censal. Como resultado, se hallaron 40 familias con negocios familiares. Se agregó una muestra complementaria de 91 familias con empresas domésticas al entrevistar viviendas en un radio de 5 casas más allá de aquella de la muestra original. Las entrevistas se llevaron a cabo entre el 17 de noviembre y el 15 de diciembre de 1983.

La investigación de 1981 en Colombo fue limitada a barrios en los cuales 50 por ciento o menos de los edificios fueron locales de negocios. De las listas censales, se seleccionaron 671 familias al azar. Estas listas excluyeron chozas temporales. Las entrevistas se realizaron en Inglés, Sinhala y Tamil entre el 31 de Junio y el 31 de Julio de 1981. Durante el período entre el 1º de setiembre y el 30 de noviembre de 1983, 40 de las 517 familias sin empresa doméstica y 50 de las 154 con tales empresas, se eligieron al azar para ser reentrevistadas con el fin de determinar si habían empezado nuevos negocios o si los antiguos habían sido desconti-

nuados, posiblemente como resultado de la violencia urbana en Tamil-Sinhalese en julio de 1983 (Kalutara tiene una población Tamil insignificante. El total de entrevistas incluyó 34 familias sin, y 42 con empresas domésticas. Para hacer estimados de Colombo como un todo, se usó información de otras investigaciones e informes. Ver Nimal Gunatilleke (1984) "Home Enterprise Employment and Income in the Greater Colombo Area", East Lansing, Proyecto de Pequeña Empresa y Empleo, Michigan State University, (1983 "An Economic Analysis of Housing and Home Based Business in Colombo, Sri Lanka", disertación doctoral, Departamento de Economía, Michigan State University.

En Lusaka, fueron seleccionadas al azar 168 familias en tres asentamientos de bajos ingresos con diferentes características físicas: Kuanda Square, Bauleni y Chawana. Se completó un total de 162 entrevistas en julio y agosto de 1979, pero sólo 157 fueron apropiadas para el análisis. De éstas 38 o bien operaban empresas o alquilaban cuartos. Ver Mananga Ndulo, (1982) "A Comparative Analysis of Ordinary and Consolidating Households in a Low Income Urban Housing Market", East Lansing, Proyecto de Pequeña Empresa y Empleo, Michigan State University, diciembre; y (1983) "An Analysis of a Low Income Housing Market in Urban Zambia", disertación doctoral, Departamento de Economía, Michigan State University.

¿Son las ED's de estas ciudades productivas, percibidas como deseables por sus operadores y sensibles a los costos del espacio? ¿Cuánto empleo generan y cuál es su contribución al ingreso familiar urbano? ¿Merma su número pero tan lentamente que las ED's actualmente proliferan? ¿Cómo está la cambiante composición de las ED's relacionada con su competitividad con el sector moderno en términos de permeabilidad, uso del espacio y localización?

En general, nuestras encuestas dieron las respuestas esperadas. Las empresas domésticas estuvieron más extendidas en las ciudades más pequeñas y más pobres y con mayor probabilidad de ser de manufactura allí, actividad ésta que eventualmente enfrenta la mayor competencia de escala, cambio tecnológico y formación de capital con el sector moderno.

La encuesta en Lusaka estuvo limitada a asentamientos peri-urbanos y encontró que 25 por ciento de las viviendas tenían empresas domésticas que elevaban el ingreso familiar en 10.7 por ciento respecto de las que no tenían ED's. Las viviendas con ED's fueron 31.8 por ciento más grande. La encuesta en vecindades convencionales (no peri-urbanas o de invasores) en Colombo también halló un 25 por ciento con empresas domésticas, y éstas tuvieron un ingreso 10.3 por ciento superior (en viviendas de aproximadamente el mismo tamaño).

Las principales encuestas fueron llevadas a cabo en Kalutara y Lima a fines de 1983. Pocos lugares podrían ser más distintos —aun sin tomar en cuenta la historia y la cultura. Una es una inmensa ciudad capital en una árida llanura costera, la otra es una ciudad rural de treinta y dos mil en una zona de doble monzón de plantaciones de caucho. En años recientes, Lima ha tenido una alta tasa de crecimiento poblacional que se ha desacelerado de 5.4 por ciento durante 1961-1972 a un 3.8 por ciento anual, mientras que el crecimiento de Kalutara no ha superado el 1.8 por ciento. Las diferencias que se relacionan a las empresas domésticas con el resto de la economía urbana pueden verse en el Cuadro N° 1. Note que las participaciones en el empleo son el doble que la participación en el ingreso en ambas ciudades (Líneas 4 y 5). El ingreso por trabajador en la empresa doméstica es absoluta y relativamente mayor en Lima, pero la participación de la ED's en la generación de ingresos familiares es menor (Líneas 7 y 8).

Entre otras diferencias que uno podría esperar fácilmente entre Lima y Kalutara está la mucho menor densidad de asentamientos en la ciudad pequeña. Casas con un tamaño promedio de 83 m² están en lotes casi siete veces más grandes, 562 m². Naturalmente, en muchas más de éstas pueden ser llevadas a cabo actividades agrícolas, que en los secos lotes de 149 m² de Lima, de los que 116 m² fueron ocupados por la vivienda, la mayoría de varios pisos.

Las facilidades urbanas fueron menos adecuadas en Kalutara donde únicamente 16 por ciento de las viviendas tenían tuberías de agua dentro de la casa (de sus propios pozos), y 80 por ciento obtenían el agua directamente de los pozos. A falta de un sistema público de agua y desagüe las mejores faci-

EMPRESAS DOMESTICAS EN CIUDADES

lidades sanitarias fueron las letrinas de 40 por ciento de la población. En contraste, 73 por ciento de las viviendas en Lima tenían tuberías internas de agua y 62.5 por ciento tenían una conexión de desagüe en 1980.

CUADRO Nº 1

ROL DE LAS EMPRESAS DOMESTICAS EN LA GENERACION DE EMPLEO E INGRESOS EN COLOMBO Y KALUTARA, SRI LANKA Y EN EL AREA METROPOLITANA DE LIMA, PERU

	Area Metro- politana de Colombo, Sri Lanka. (1981)	Kalutara, Sri Lanka (1983)	Area Metro- politana de Lima, Perú. (1983)
1. Población	1'434,000	31,500	5'258,000
2. Ingreso anual familiar per cápita, dólares USA.	\$ 164	\$ 170	\$ 376
3. Porcentaje de familias con un negocio en la vivienda o en el barrio, como por- centaje del total de familias.	17.0	12.3	10.8
4. Trabajadores en negocios familiares por familia, con uno o más de estos nego- cios.	2.8	2.2	1.4
5. Porcentaje de empleo que generan las empresas fami- liares.	28.0	16.2	7.4
6. Porcentaje del ingreso fami- liar urbano generado por ne- gocios familiares.	12.5	9.2	4.5
7. Ingreso por trabajador en negocio familiar como por- centaje del ingreso de otros trabajadores.	36.7	52.4	52.6
8. Porcentaje de ingreso fami- liar que es generado por los negocios familiares, de fa- milias que tienen uno o más.	54.0	45.8	39.9
9. Tamaño de la muestra de la encuesta de negocios fami- liares.	154	131	1706

FUENTES: Encuestas descritas en la nota 28 y datos censales proyectados a los datos de las encuestas.

NOTAS: 1. USA \$ 1.00 = 20.15 Rupees, 1981; 25.00 Rupees; 2,000 soles 1983.
2. Aproximadamente noventa por ciento de los trabajadores en empresas do-
mésticas dijeron que les dedicaban medio tiempo, pero que "frecuentemen-
te o siempre" trabajaban en ellas.

Con una tasa menor de crecimiento poblacional, la familia promedio de Kalutara ocupaba su vivienda 28 años, más o menos el doble que las familias limeñas, 12.7 años. Muchos más habían heredado las casas de sus padres y abuelos. La edad promedio de la empresa familiar también era mayor, 8 años, comparado con 5.4 años.

6. INGRESOS, EMPLEO Y PREFERENCIAS

Dadas estas diferencias, las similitudes entre las ED'S son impresionantes. El ingreso neto promedio mensual de las ED'S (combinando retorno de capital y de trabajo) era de \$ 70.3 en Lima y \$ 69.9 en Kalutara. Un promedio de 1.4 trabajadores estaban empleados en Lima, y 1.5 en Kalutara, más 0.7 no familiares, haciendo los ingresos por trabajador más bajos. En Kalutara, las ED's generaban más empleo porque una de cada nueve viviendas tenían una o más ED's, comparado con una de ocho en Lima (Cuadro N° 1, Línea 3).

En ambas ciudades, los ingresos por trabajador de ED's fueron aproximadamente la mitad de lo que un trabajador de estas familias ganaría si tuviera empleo fuera, a pesar de que el empleo en las ED's era de tiempo completo para el 93 por ciento. De ahí que en este artículo se usen los ingresos mensuales en lugar de aquellos por hora. Las respuestas son vagas cuando se pide recordar el número de horas trabajadas. En Lima, los trabajadores de ED's de nuestra muestra ganaban \$ 50.2 mensual, lo que se compara con los \$ 49.8 mensuales de los trabajadores en el sector "no-estructurado", como fue encontrado en las encuestas del Ministerio de Trabajo. Los trabajadores del sector "estructurado" ganaban \$ 95.3. En Kalutara, los trabajadores de las empresas domésticas ganaban \$ 42.9 mensualmente, en contraste con \$ 91.4 para los otros. Estas observaciones de ingresos entre trabajadores del sector formal y aquellos en ED'S u otros sectores "no-estructurados", viene de trabajadores que han *elegido* trabajar en estos sectores, presumiblemente por alguna ventaja comparativa. En consecuencia, sus ingresos pueden tener un sesgo hacia arriba de los que serían si las designaciones fueran más aleatorias. Este sesgo puede ser parcialmente reducido si se identifican las características particulares de los trabajadores en cada sector con un análisis Probit, y luego se realizan los ajustes necesarios. Una aproximación de este tipo fue desarrollado por Summer para explicar la manera cómo los trabajadores guatemaltecos rurales y sub-urbanos asignan su tiempo entre el auto-empleo y el trabajo asalariado en granjas grandes o pequeñas, en respuesta a diferenciales de salarios²⁹. Con datos insuficientes sobre los trabajadores que no están en empresas domésticas, no podemos hacer ajustes similares en este estudio.

Aunque los ingresos fueron sólo de aproximadamente la mitad que en el trabajo fuera, la gran mayoría de trabajadores pareció aceptar este dife-

29. Daniel A. Sumner, (1981), "Wage Functions and Occupational Selection in a Rural Less Developed Country Setting", *Review of Economics and Statistics*, noviembre, pp. 513-519.

EMPRESAS DOMESTICAS EN CIUDADES

rencial como razonable. En Kalutara, más de 80 por ciento requeriría un salario más alto para cambiar de empleo, y más de 60 por ciento de trabajadores familiares consideraba a la ED intrínsecamente superior a un empleo asalariado más alto para cambiar de empleo, y más de 60 por ciento de trabajadores familiares consideraba a la ED intrínsecamente superior a un empleo asalariado y viajando, y 38 por ciento pensaba que serían necesarias tres horas más. Si fueran generalmente ciertas, estas diferencias de tiempo bajarían el diferencial de ingresos por hora entre las ED'S y el resto de trabajos. Sólo 13 por ciento percibían que su competencia venía de las grandes empresas, y 56 por ciento pensaba que no tenían seria competencia del todo. El 31 por ciento restante pensaba que venía de otras empresas pequeñas.

En Lima, el mayor tamaño de muestra (1,706 observaciones) permitió un análisis más detallado de las respuestas. El porcentaje que afirmaba que las ED'S eran mejor que trabajar en "una fábrica o alguna otra gran organización" fue de 74.8 por ciento, con 53.0 por ciento diciendo que era "mucho mejor". Notemos que en el cuadro N° 2, columna 1, los tres tipos de operadores de ED's preferían que sus ED's fueran sub-contratistas vendiendo a otros negocios. Los tercios de ellos creían que esto era "mucho mejor", aunque sus ingresos mensuales, si bien eran altos, no eran los más altos entre las ED'S. Los teóricos de la producción mercantil simple consideraban a estas empresas las más miserables y explotadas cuando aparecería, mas bien, que las lavanderías están en esa categoría (Línea 18).

En Lima, 42.5 por ciento creían que un empleo en el sector formal requeriría por lo menos tres horas adicionales, y para justificar el cambio, 71.0 por ciento dijo que el diferencial de salarios no tendría que ser mayor sino "mucho mayor". Únicamente 14.9 por ciento pensaba que la competencia venía de las empresas grandes no ubicadas en las viviendas, y sólo 10.6 por ciento pensaba cerrar su negocio. Entre estos, estaban 43.5 por ciento de los dueños de casas, que con justicia sentían que el control de alquileres no les permitía el aumento suficiente de la renta como para compensar la inflación. Entre el resto, solamente 5.7 por ciento pensaban separar el negocio de la vivienda (Ver el Cuadro N° 2, columna 6).

Como una conclusión provisional, podemos decir que las empresas domésticas son importantes para la economía urbana porque de un décimo a un cuarto de las familias las tienen y porque sus conductores y trabajadores están en general contentos con sus ingresos, comparados a oportunidades alternativas. Para distinguir aquellas ED's que son más viables y prometedoras de aquellas que son marginales, condenadas a la ruina y quizá explotadas, necesitamos una visión desagregada. Las políticas deben adaptarse a estas variaciones.

7. LUGAR, GENERO Y SOBREVIVENCIA

Las empresas domésticas que se desempeñan mejor y que sobreviven son aquellas con una ventaja comparativa respecto al sector moderno, aque-

CUADRO Nº 2

LIMA, PERU: INGRESOS Y VENTAJAS PERCIBIDAS DE LAS EMPRESAS DOMESTICAS, 1983

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	Ingreso mensual de la empresa doméstica (dólares)	Error Estándar de (1)	Porcentaje que afirma que la empresa doméstica es mejor que un empleo en el sector formal. (0/o)	Un empleo en el sector formal tendría 3 ó más horas diarias incluyendo transporte. (0/o)	Para cambiar al sector formal los salarios tendrían que ser mucho mayores. (0/o)	No piensa en cambiar el negocio de la vivienda. (0/o)	Piensa en cambiar el negocio. (0/o)
Tipo de Empresa (Cantidad de la Muestra)							
Manufactura (472)							
I. Productos alimenticios, textiles, ropa (332)							
A. Operadas por mujeres							
1. Mercado en la vecindad (103)	33.1	4.5	48.1	41.5	66.7	96.0	9.0
2. Mercado en toda la ciudad (139)	52.0	11.9	55.6	44.7	80.8	93.5	15.0
3. Venta a empresas (25)	77.4	18.6	69.9	26.7	53.5	90.0	0.0
B. Operadas por hombres							
4. Mercado en la vecindad (20)	112.4	25.3	59.3	61.2	69.4	100.0	5.9
5. Mercado en toda la ciudad (30)	166.5	13.0	41.3	39.8	67.2	87.7	2.2
6. Venta a empresas (15)	106.2	8.6	45.8	34.4	94.3	71.4	12.0
II. Productos de cuero, madera y metal (92)							
7. Mercado en la vecindad (29)	73.5	13.5	50.8	58.1	65.6	94.1	5.9
8. Mercado en toda la ciudad (39)	128.7	12.1	61.2	43.8	64.6	95.6	2.2
9. Venta a empresas (24)	111.0	5.0	72.3	41.5	79.2	93.1	12.0
III. Otras manufacturas (48)							
10. Mercado en la vecindad (12)	24.4	8.2	28.4	36.8	60.0	100.0	0.0
11. Mercado en toda la ciudad (25)	57.3	20.3	55.0	46.5	74.9	91.7	23.2
12. Venta a empresas (11)	128.7	2.4	62.8	40.5	55.4	100.0	7.4
Servicios (1234)							
IV. Venta al menudeo, restaurants, bares (898)							
13. Mercado en la vecindad (754)	58.4	27.2	54.2	38.7	70.4	95.3	9.9
14. Mercado en toda la ciudad (144)	151.8	11.4	48.4	46.6	68.4	93.7	11.1
V. Otros servicios (336)							
15. Reparaciones (59)	104.2	3.7	58.2	45.3	78.8	98.6	12.5
16. Médicos para la vecindad (56)	23.8	23.2	39.6	57.4	82.2	98.5	11.4
17. Médicos para la ciudad (14)	76.7	5.7	17.3	62.7	47.4	88.4	5.8
18. Lavanderías y limpieza (23)	32.5	5.1	30.3	57.0	71.3	100.0	16.0
19. Alojamiento (71)	52.8	8.1	56.8	42.9	63.5	-	43.5
20. Miscelánea (113)	62.7	3.0	60.2	47.6	70.6	86.2	16.9
Total (n = 1706)	70.3	7.7	53.0	42.5	71.0	94.3	10.6

FUENTE: Encuesta a 1706 empresas domésticas; 27 de octubre - 10 de diciembre, 1983. Para detalles, ver nota 28.

Nota: Ingreso neto de gastos de insumos; por consiguiente, ingresos de trabajo y capital.

EMPRESAS DOMESTICAS EN CIUDADES

llas que pueden explotar la fungibilidad de su mano de obra, del espacio disponible y de la localización. Las categorías del cuadro N° 2 han sido construidas con estos criterios en mente. Una empresa del tipo doméstico no está solamente definida por el producto o el servicio que provee. En lugar de ello, debe ser concebida como una entidad valiosa que involucra al conductor (hombre-mujer, jefe-esposa-otro), el mercado (vecindad, ciudad, sub-contratación a empresas) y la localización (convencional, dentro de la ciudad, asentamientos irregulares o urbanizaciones populares). Para revelar estos elementos y todavía evitar una fragmentación excesiva de la muestra, deben combinarse algunas categorías de productos: productos de cuero, madera y metal como bienes determinados a ser hechos predominantemente por hombres; alimentos, textiles y ropa como ligeros y hechos tanto por hombres como por mujeres, etc. Dado que 52.6 por ciento de la muestra de Lima estuvo constituida por tiendas al menudeo, un análisis detallado de estas empresas puede ser llevado a cabo separadamente³⁰.

Cuando clasificamos a las empresas domésticas como en el Cuadro N° 2, sobresalen pocos patrones sobre sus ingresos relativos. (Columna 1). Las empresas que sólo venden en la vecindad ("esta calle y las aledañas") generalmente tienen ingresos mucho más bajos que aquellas que venden a toda la ciudad o a empresas. No obstante, estos dos tercios de empresas domésticas que venden en el barrio son mayoritariamente tiendas y cafés conducidos por mujeres, quienes en su mayoría insisten que fue un trabajo de tiempo completo. Pueden parecer marginales pero en los remotos lugares en que están, cambiar a coser u hornear habría reducido el ingreso (luego de comprar las materias primas) en más de la mitad, de cerca de \$ 40 mensualmente a \$ 19. Otro rasgo sobresaliente del Cuadro N° 2, líneas 4-6, es que cuando los hombres conducen las ED'S productoras de alimentos, textiles y ropa, éstas ganan cerca de tres veces más que cuando las mujeres las operan (excepto para 15 subcontratistas), y estos talleres todavía ganan más que las ED's en las ramas de productos de cuero, madera y metal, dominadas por conductores masculinos.

Más de la mitad de las ED'S de manufactura de Lima, 55.7 por ciento, hacen ropa. Su ingreso neto mensual de \$ 58.2 fue más bajo que el de otras manufacturas, pero muy similar al de servicios sociales y personales diversos. Los ingresos mensuales por trabajador fueron de sólo \$ 46.2, menos que el de servicios personales —\$ 51.9. Como estos servicios, únicamente un quinto de estas ED'S estuvo operada por el jefe de familia masculino, comparado con un cuarto para los otros tipos. Sin embargo, los altos porcentajes de product-

30. W. Paul Strassmann (1984) "Restaurants, Cafés, y tiendas al Menudeo Familiares: Su Contribución al Ingreso en Lima", *Economía*, diciembre, pp. 63-80. Publicado en Inglés como "Home-based Restaurants, Snack Bars, and Retail Stores: Their Contribution to Income and Employment in Lima, Peru", *Working Paper No 86*, East Lansing: *Women in International Development*, Michigan State University, May 1985.

res de ropa que consideran a sus ED'S "mucho mejores" que el trabajo fuera (54.9 por ciento) y exigen "mucho más" pago para cambiar ese trabajo (72.2 por ciento) son proporciones típicas para el conjunto de la muestra. En un estudio detallado de la industria de ropa en Lima, Reichmuth encontró que los productores de ropa informales muy pequeños son muy competitivos con las empresas del sector formal, tanto grandes como pequeñas: los "ingresos promedio de una parte sustancial de los productores informales de ropa fueron aproximadamente iguales a a los de una actividad equivalente en un empleo del sector formal en sus inicios"³¹. El trabajo de Reichmuth, en cambio, confirma el de Orlove, que encontró que los sastres y los zapateros en el sur del Perú tendían a arreglar sub-contratos para trabajar en casa, mientras que otros artesanos frecuentemente alquilaban locales para trabajar fuera³².

En Kalutara, también fue cierto que las mujeres predominaban en la producción de textiles, ropa y alimentos; y que su ingreso neto mensual de \$ 43.2 alcanzaba menos de la mitad de los \$92.3 ganados por ED'S conducida por el jefe de familia masculino. En Kalutara, más aun, un tercio de todas las ED'S ubicadas en barrios medianos y altos ganaban 54 por ciento más (\$ 78.4 mensual) que aquellas localizadas en otras vecindades (\$ 50.9). Tales complejidades sólo pueden ser aisladas con un análisis de regresión múltiple, como se muestra en los Cuadros Nº 3 y Nº 4. Las variables independientes se restringen a aquellas incluidas en la encuesta y las más relevantes para los propósitos del análisis.

El test de regresión para la hipótesis de que el tipo de bien o servicio producido por una empresa doméstica determina menos su ingreso que otras características como la localización, tipo de cliente, miembro de la familia que la conduce, su nivel de escolaridad y el espacio usado en el negocio. Independientemente de lo que se produce, esperaríamos que un negocio que vende mayormente a vecinos de bajos ingresos rinde menos que otro que vende a toda la ciudad o a otras empresas. Una ED situada en un distrito "bien" o en otro con buen acceso a medios de transporte (como las urbanizaciones populares de Lima) debería tener una renta mayor que otras debido al mejor acercamiento a mercados y suministros. Un limitado acceso a oportunidades de empleo fuera por parte de las mujeres debería conducirnos a esperar un coeficiente negativo para las variables DUMMY que indican que una mujer o una esposa operan una ED. Ellas son más propensas a mantener operando una ED con ingresos escasos. La educación del conductor y el espacio usado por el negocio deben, manteniendo lo demás constante, estar asociados con ED'S con ingresos más altos. Dados todos estos factores, poco puede ser pre-

31. Markus Reichmuth, (1978), "Dualism in Peru: An Investigation into the Inter-relationships between Lima's Informal Clothing Industry and the Formal Sector", B. Litt. thesis, Oxford University, P. 147.

32. B.S. Orlove, (1974), "Urban and Rural Artisans in Southern Peru", *International Journal of Comparative Sociology*, Vol. 15, setiembre-noviembre, pp. 193-211.

EMPRESAS DOMESTICAS EN CIUDADES

CUADRO Nº 3

LIMA, PERU: INGRESO COMO FUNCION DE LAS CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS DOMESTICAS.
COEFICIENTES DE REGRESION DE UNA MUESTRA DE 831 UNIDADES CON ESPACIO SEPARADO PARA LA EMPRESA,
1983

	(1) Ingreso por negocio familiar	(2) Ingreso por trabajador	(3) Porcentaje de la muestra en la categoría
1. Cabeza de familia masculino tiene el negocio a su cargo.	27.6** (12.3)	18.2*** (6.7)	24.4
2. Cabeza de familia femenino o esposa tiene el negocio a su cargo.	-23.6** (11.9)	-3.7 (6.4)	55.7
3. Ventas mayoritarias a vecinos de bajos ingresos.	-75.9*** (13.3)	-32.9*** (7.2)	57.1
4. Ventas mayoritarias a empresas	-9.7 (15.6)	15.6* (8.4)	4.4
6. Localizadas en Pueblos Jóvenes (Asentamientos Irregulares)	21.8 (14.9)	7.8 (8.2)	41.3
7. Localizadas en casonas viejas subdivididas o callejones	8.8 (22.0)	16.9 (11.9)	12.3
8. Educación del operador, años de escolaridad.	2.4*** (0.9)	2.0*** (0.5)	
9. Espacio usado por el negocio, m ² .	0.15*** (0.05)	0.04 (0.03)	
10. Tienda al menudeo, café, restaurant o bar.	54.0***	24.4***	52.6
11. Productos de madera, cuero o metal.	17.0 (18.1)	6.3 (9.8)	5.4
12. Productos textiles, ropa o comida.	31.2** (16.1)	9.4 (8.7)	19.5
13. Otras manufacturas, diferentes de 11 y 12	-25.0 (34.4)	-17.8 (18.6)	2.8
14. Constante	55.7*** (17.1)	35.1*** (9.2)	
15. R Cuadro ajustado	.124	0.091	

FUENTE: Encuesta a 1706 familias con empresas domésticas en el área Metropolitana de Lima, del 27 de octubre al 10 de diciembre de 1983. Aquí están incluidas únicamente 831 familias con una sola empresa y usando algún espacio exclusivamente para el negocio. Ver nota 28.

NOTA: Los coeficientes de regresión (excepto para espacio y educación) se aplican a variables dummy que toman el valor de 1.0 si la condición está presente y 0.0 si no. Los errores estándar se encuentran entre paréntesis. Los niveles de significación de 0.01, 0.05 y 0.10 están dados por tres, dos o un asterisco, respectivamente.

Veintinueve empresas domésticas vendieron servicios distintos a venta al menudeo, comidas o bebidas a vecinos y otras, ubicadas en distritos de población de ingresos medios o altos, eran operadas por alguien distinto al cabeza de familia, masculino o femenino, o a la esposa. Si esa persona usaba la cantidad promedio de espacio y tenía el promedio de educación, el ingreso familiar mensual del negocio se supone ser de \$ 77.4 o \$ 50.2 por trabajador. Los coeficientes de regresión implican cuánto variaría el ingreso de ese promedio con cada condición. El coeficiente de educación debe ser multiplicado por el número de años diferentes de la media de 6.83 años. El promedio de espacio usado fue 35.4 m². El promedio de ingreso por empresa doméstica de esta muestra fue \$ 87.5 ó \$ 58.9 por trabajador familiar.

Los porcentajes residuales fueron: ni cabeza de familia masculino y femenino, o esposa -19.80%; ventas a consumidores de ingresos medios o altos por toda la ciudad -35.60%; ubicados en áreas residenciales convencionales -26.20%; productores de servicios distintos de venta al por menor, cafés -15.50%; cuartos o departamentos de alquiler -4.20%.

CUADRO Nº 4

KALUTARA, SRI LANKA: INGRESO COMO FUNCION DE LAS CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS DOMESTICAS
COEFICIENTES DE REGRESION DE UNA MUESTRA DE 113 EMPRESAS, 1983

	(1) Ingreso por negocio familiar	(2) Ingreso por trabajador	(3) Porcentaje de la muestra en la categoria
1. Cabeza de familia masculino tiene el negocio a su cargo	39.1 (27.8)	15.9 (15.8)	44.6
2. Cabeza de familia femenino tiene el negocio a su cargo.	12.6 (30.9)	20.3 (17.5)	28.4
3. Ventas mayoritarias a vecinos.	2.0 (25.7)	-14.9 (14.5)	60.7
4. Ubicadas en barrios de niveles medianos o altos.	71.9*** (25.7)	25.5* (14.5)	33.0
5. Educación del operador, años de escolaridad.	0.1 (4.0)	0.9 (2.3)	-
6. Antigüedad de la empresa	0.8 (1.0)	0.1 (0.6)	-
7. Espacio usado por el negocio m ²	0.44** (0.19)	0.27** (0.10)	-
8. Tienda al menudeo	17.4 (26.9)	8.1 (15.2)	29.2
9. Productos textiles, ropa o alimentos.	5.7 (34.8)	-16.8 (19.7)	19.2
10. Otras manufacturas.	135.3* (35.2)	26.4 (19.9)	12.3
11. Constante	-15.3 (52.6)	15.9 (29.8)	-
12. R cuadro ajustado	0.217	0.112	

FUENTE: Encuesta a 130 familias con empresas domésticas en Kalutara, Sri Lanka, del 17 de noviembre al 15 de diciembre de 1983. Con una población de 31,500 habitantes, Kalutara está localizada 25 millas al sur de Colombo en la boca del río Kalu. Veintidos por ciento de las empresas domésticas fueron entrevistadas como muestra aleatoria. Propietarios y casos con información incompleta fueron excluidos de la región. Ver la nota 28.

NOTA: Los coeficientes de regresión con la excepción de espacio utilizado, educación y antigüedad del negocio —se aplican a variables dummy que toman el valor de 1.0 si la condición está presente y 0.0 si no. Los errores estándar están entre paréntesis. Los niveles de significación de 0.01, 0.05 y 0.10 están indicados por tres, dos y un asterisco, respectivamente.

La empresa base es una operada por alguien distinto del cabeza de familia o su esposa, ubicada en un barrio de bajos ingresos o mezclado, vende mayormente a consumidores de fuera de la vecindad, y produce un servicio o producto diferente de ventas al menudeo o bienes manufacturados. Si una empresa hipotética así tiene características promedio de 31.9 m² de espacio, 8.6 años de operación y un conductor de 8.9 años de escolaridad, la regresión infiere un ingreso promedio de sólo \$ 6.5 por mes o sólo \$ 1.6 por trabajador. Las cifras tienen poco significado excepto como una base para usar los coeficientes en el cuadro. Por ejemplo, una firma operada por un hombre, produciendo "otras manufacturas" en una mejor vecindad tendría ingresos de \$ 252.3 mensuales.

EMPRESAS DOMESTICAS EN CIUDADES

dicho acerca de las diferencias en los niveles de ingreso entre tres categorías generales de ED'S manufactureras y dos categorías de ED'S de servicios. Ciertamente, no es una conclusión trabajosa decir que los cafés y tiendas al menudeo de fácil entrada rinden menos que talleres fabricantes de productos de cuero, madera y metal.

Las regresiones sugieren que dónde y a quién vende una ED, así como qué miembro de la familia la conduce, es tanto o más importante que el servicio o producto ofrecido. En Lima, nada baja más el ingreso que tener una empresa que vende mayoritariamente a vecinos de bajos ingresos (Cuadro N° 3, línea 3). Pero en asentamientos irregulares lejanos, como los pueblos jóvenes, con acceso limitado al resto de la ciudad, otras oportunidades fueron demasiado improductivas o demasiado costosas. Al mismo tiempo, sin embargo, la falta de acceso dió protección contra la competencia externa. En las "urbanizaciones populares", también lejanas pero provistas de infraestructura adecuada, las ED's fueron más productivas (línea 5). Los ingresos familiares en estas zonas también fueron mayores, promediando \$ 200.7 mensuales, comparado con \$ 115.0 en los pueblos jóvenes en 1980³³.

Si en lugar del jefe de familia, una mujer jefe de familia o la esposa operan el negocio (lo que fue cierto en 55.7 por ciento de los casos), el ingreso tendía a ser \$ 51.2 menos por mes, todo lo demás igual (Cuadro N° 3, líneas 1 y 2). Entre varios factores, esta diferencia refleja oportunidades inferiores para las mujeres respecto a empleos competitivos en el sector formal, discriminación al otorgar créditos y una variedad de tradiciones, incluyendo mayor responsabilidad por el cuidado de los niños y la casa. Sólo mujeres estuvieron dispuestas a aceptar el empleo peor pagado de todos: lavandera.

Una vez que se han designado las características de localización y el género del operador, el ranking de las ED'S de acuerdo con el ingreso es de hecho revertido. Las tiendas al menudeo, snack bars y otros parecidos resultan mejores que la manufactura; y dentro de la manufactura, textiles, ropa y alimentos rinden más que los otros tipos (Cuadro N° 3, líneas 10 y 13). Tokman y Lipton han señalado las ventajas comparativas y alta fungibilidad de las tiendas al menudeo domésticas. No obstante, si ellas vendieran sólo en el barrio en lugar de en toda la ciudad, estos ingresos caen a un tercio; si ellas fueran operadas por mujeres, los ingresos caerían a la mitad; y si ambos, por mujeres y sólo en el barrio, los ingresos disminuirían a un sexto (comparado con una tienda doméstica operada por hombre y vendiendo a toda la ciudad).

33. W. Paul Strassmann (1984), "Home-based Enterprises that Borrow from the *Banco Industrial del Peru*", Small Enterprise and Employment Project, Michigan State University, East Lansing. También Strassmann, (1984), *Empleo y Vivienda en Lima, Peru*, Dirección General de Empleo, Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Lima. Para otras visiones sobre el sector informal, ver Richard Charles Webb, (1977), *Government Policy and the Distribution of Income in Peru, 1963-1973*, Harvard University Press, Cambridge, Hernando de Soto, (1983), "El Instituto y el Estudio", *Caretas* Lima, Peru, Octubre, pp. 25-32.

Aun más, como en Santiago, Chile, estas tiendas han sido capaces de resistir y todavía de expulsar a los supermercados³⁴.

Una comparación de Lima con Kalutara es consistente con la hipótesis que manufacturas diferentes de textiles, ropa y alimentos son más vulnerables a las ventajas de capital y de escala del sector moderno. En Kalutara, 31.5 por ciento de las ED'S eran manufactureras, comparado con solamente 27.7 por ciento en Lima. Dentro de la manufactura, los ingresos en Kalutara también fueron significativamente más altos si se fabricaban *otro* producto, distinto de textiles, ropa y alimentos.

(Cuadro N° 4, línea 10). En estas actividades es (12.3 por ciento de todas las ED'S) el ingreso mensual promediaba \$ 196.6. Si no fuera por ellas, el ingreso promedio mensual de una ED en Kalutara hubiera sido \$ 52.1, sustancialmente por debajo (pero no igual) del ingreso promedio de una ED en Lima, equivalente a \$ 70.3. En Lima, tales ED'S de "otras manufacturas" fueron sólo 8.2 por ciento del total, y su ingreso mensual promediaba \$ 92.6. Los conductores de ED'S en "otras manufacturas" en Lima también tenían la competencia de las grandes empresas, en proporción doble (30.1 por ciento) que un conductor de una ED promedio (14.9 por ciento). "Otras" manufacturas incluyen pintores, fabricantes de avisos o productos de papel, bienes químicos, de plástico o de caucho, joyas, juguetes, artículos deportivos, instrumentos musicales, pantallas, flores artificiales y paraguas. En un sentido, estos son los restos de lo que ha sido desplazado por el sector moderno. Notemos que las ED'S manufactureras en Colombo, Sri Lanka, son 31.2 por ciento (casi exactamente igual que en Kalutara) y que las "otras manufacturas" representaron aproximadamente lo mismo.

Los bajos R cuadrados de las regresiones en parte se deben a la agrupación de los productos y servicios de las ED en cinco categorías simples y con variables dummy para cuatro. Los tipos de actividad varían ampliamente dentro de cada grupo. Los R cuadrado bajos también sugieren la importancia de las variables omitidas como la edad, experiencia, y talento empresarial del conductor de la ED, tanto como el rol de los insumos de capital, además de la cantidad de espacio usada por el negocio. Algunas de estas variables se excluyeron para evitar que el cuestionario fuera excesivamente largo, y otras por las dudas acerca de la pertinencia de las respuestas de una encuesta única. Aun "espacio usado por el negocio", el único input específico directamente cuantificado, puede ser resultado parcial de un exitoso desempeño pasado, endógeno en consecuencia, más bien que de simplemente input independiente. De hecho, enfatizamos este tipo de circularidad benigna aunque causa que las regresiones sean menos adecuadas. Las ventas más allá de la vecindad pueden ser vistas no como un simple ingrediente de éxito, sino como resultado

34. Víctor E. Tokman, (1978) "Competition Between the Informal and Formal Sectors in Retailing: The Case of Santiago", *World Development*, setiembre-octubre, pp. 1187-1198. V.E. Tokman and P.R. Souza, (1976), "The Informal Urban Sector in Latin America", *International Labor Review*, Noviembre-Diciembre.

EMPRESAS DOMESTICAS EN CIUDADES

cuando el éxito se debe a otras causas. La interacción de otras variables endógenas y exógenas es tan compleja en el modo de producción familiar que un entendimiento de la situación todavía, en parte, debe depender de la familiaridad con los casos actuales. Algunos pocos se esbozan brevemente en la siguiente sección.

8. ESPACIO PARA EL NEGOCIO EN LA VIVIENDA

Este artículo comenzó realizando las ventajas ahorradoras y generadoras de capital del uso del espacio en la vivienda para producir, de ahí que quizá debamos también culminar con esto. El Cuadro Nº 5 muestra que un gran porcentaje de los conductores de ED dicen que (1) "Si no tuviera el negocio en esta vivienda (o sitio), el negocio no existiría", y (2) "Sin la empresa doméstica, no podríamos sostener el vivir aquí".

Muchas actividades de las ED'S usan un cuarto o dos exclusivamente, mientras otros se desenvuelven en el mismo espacio de la vida doméstica. Se entiende a usar espacio exclusivo si la actividad provee alojamiento, involucra equipo o materias primas voluminosas y si los clientes suelen venir frecuentemente y permanecer por tiempo. En los países islámicos, la gran preferencia por privacidad lleva a que los operadores muden el negocio fuera de la vivienda más frecuentemente de lo esperable³⁵.

El capital extra invertido en espacio exclusivo explica parcialmente los más elevados ingresos brutos en esas actividades y los bajos ingresos de algunas manualidades que pueden ser fácilmente empezadas en la esquina de un cuarto. Entre estas últimas, está la mayoría de confección de vestidos, fabricación de flores de papel y similares. Estas *empres* tienden a ser nuevas y, por implicación, de vida corta. En Lima, 48.7 por ciento de las empresas usaban algún espacio de la vivienda de forma exclusiva; en Kalatura, esta proporción fue de 60 por ciento. Esta diferencia entre las ciudades se debe largamente al 9.2 por ciento de empresas agrícolas en Kalatura, como uno esperaría por la menor densidad de asentamiento de una ciudad pequeña. Estas ED'S agrícolas produjeron una variedad de bienes, desde aves de corral hasta huevos y huertos y otras plantas decorativas. En Colombo, sólo 4 ED'S fueron agrícolas (2.6 por ciento).

Notemos que en la regresión múltiple tanto para Kalutara como para Lima (Cuadro Nº 3, línea 9; Cuadro Nº 4, línea 7) la cantidad de espacio usado está significativamente asociada con el nivel de ingreso de la ED. La asociación no es tan fuerte con el ingreso por trabajador desde que más espacio es probablemente llenado con más trabajadores. Entre las más grandes ED'S en Kalutara, una empleó 18 trabajadores no-familiares como tejedores de urdiembre, y otra empleó 29 como involucrados de cigarros *beedi*.

35. Stephen Davies, Donald Mead, James Seale, y W. Paul Strassmann, (1984), "Choice of Location Among Small Enterprises in Egypt: "tailors and Shoemakers, in Fayoum and Kalyubiya", Small Enterprise and Employment Project, Michigan State University, East Lansing.

CUADRO Nº 5

DEPENDENCIA MUTUA ENTRE VIVIENDAS Y EMPRESAS
DOMESTICAS, LIMA, KALUTARA Y COLOMBO

	Porcentaje de Respuestas		Tamaño de la Muestra
	Necesita la Vivienda para operar la empresa	Necesita la empresa doméstica para mantener la vivienda	
Lima (1983)	70	68	1,706
Kalutara (1983)	69	53	131
Colombo (1981)	75	44	154

En Colombo una ED interesante empleaba 23 mujeres en 1981 para hacer anzuelos artificiales para exportaciones. Cada mujer hacía 30 anzuelos por día y le pagaban el salario diario vigente de \$ 1.40 que terminó igualando el precio C.I.F. por anzuelo. La empresa era poseída en un 49 por ciento por un inversionista y consultor extranjero. Su ingreso bruto mensual era de \$ 20,000 y su ingreso neto fue un veinte por ciento de esa cantidad. Para 1983, el empleo había aumentado a 48 trabajadores.

Más típico es el caso de una pareja que empezó vendiendo cigarrillos, dulces y bebidas suaves de su propia casa y continuaron con una variedad de comestibles y productos cocidos. Ellos emplearon dos trabajadores, se expandieron, compraron un taxi y contrataron un chofer. Usaban el carro para traer provisiones, incluyendo el periódico diario y medicamentos de venta sin receta. En su propiedad se agregó un cobertizo de madera y un techo e metal que costaron \$ 120, y resultó lo suficientemente grande como para guardar \$ 400 en mercadería.

Otra ED exportadora en Kalutara producía pequeñas máscaras y figuras talladas y pintadas. El trabajo de tallado fue dejado para otra ED pero el lijado y pintado finales fueron hechos por el operador y su esposa en su garage. Con este ingreso expandieron su vivienda a 160 m², incluyendo dos baños completos, conectados a un pozo con una bomba y a un tanque séptico.

A diferencia de la vivienda diseñadas oficialmente, las casas en asentamientos irregulares están dispuestas de una manera que facilita las ED'S. En una etapa temprana, se agrega un garage al frente aunque no se espera que la familia pueda comprar un auto en muchos años. Como Wendorff escribió, "el taller familiar o la tienda pequeña en el garage muestra cómo la función

económica complementa la función del techo en las casas de los pobres". Wendorff también señala la permanencia de negocios del sector informal en viviendas y otros locales alquilados, y lo atribuye a la necesidad de ubicarse cerca de los mercados, frecuente en el centro de la ciudad y en vecindades convencionales antes que en las afueras³⁶. Nuestra encuesta encontró lo mismo.

Una historia de éxito en el Perú es la de la mujer que heredó una casa destartalada con una tienda en una buena ubicación. Ella pulió la vivienda e hizo de la tienda un snack bar. Floreció y con una segunda habitación se convirtió en un rentable restaurante. Cuando la familia se mudó, hicieron una panadería en las habitaciones vacías y el negocio dejó de ser una empresa doméstica. En el transcurso, comenzó la contabilidad y los préstamos bancarios eran pedidos y pagados³⁷.

Treinta y siete de las ED de nuestra muestra de Lima de 1,706 casos, recibieron préstamos del Banco Industrial del Perú, (BIP), la institución oficial encargada de tales préstamos, parcialmente con fondos de la Agencia Norteamericana de Desarrollo Internacional. La mitad de los préstamos se dedicó las ED'S manufactureras, y cuarenta por ciento a tiendas y restaurantes. El ingreso mensual de una ED ayudada por el BIP, equivalente a \$ 137.7, casi duplicaba el del promedio, y su ingreso por trabajador de \$ 65.3 estaba 30 por ciento encima del promedio. Aun aparte de tener los préstamos, las empresas apoyadas por el BIP diferían significativamente de las otras en sólo un aspecto cuantificable: la cantidad de espacio. El área del local era un tercio mayor, casi 200 m²; y el área de la vivienda era de un veinte por ciento mayor, 139 m². Valor por metro cuadrado de estas viviendas era de \$ 74.1 ó 63 por ciento sobre el promedio, haciendo que el valor total de la vivienda fuera aun más elevado, \$ 10,300 comparado con \$ 5,600. El espacio extra no sólo ayudaba directamente a llevar adelante las actividades del negocio, sino que también dio el respaldo que posibilitó los préstamos.

Un proyecto de investigación posterior debería comparar a las ED'S no sólo con el empleo en el sector formal sino con las pequeñas empresas no localizadas en viviendas. La literatura sobre las empresas de pequeña escala revisada anteriormente en este artículo ni recogió suficiente información sobre el

36. Carlos Wendorff, (1985) "Sector Informal Urbano y Crisis Económica: Diagnóstico y Alternativas de Política" Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, pp. 137-155.

37. Susan Goldmark (1982) "An Impact Evaluation of the Industrial Bank of Peru's Rural Development Fund", con Jean-Jacques Deschamps, Joseph Recinos, y Beatriz Glover, AID/Peru Rural Enterprise Development Project I and II; Washington, D.C.: Development Alternatives, Inc., Mayra Buvinic, Marguente Berger y Stephan Gross (1984) "Una Mano para la Mujer que Trabaja: The Participation of Women Microentrepreneurs in the Urban Small Enterprise Development Fund of the Industrial Bank of Peru", International Research Center on Women, Report for USAID/Peru, Washington.

carácter y valor de los edificios para hacer posible un estudio así, o teniendo los datos, prefirió continuar con otros temas. Una excepción es la comparación de 95 sastres y zapateros egipcios, tanto en empresas domésticas como en otras, hecha por Davies, *et. al.* Las características de las empresas, domésticas o no, eran similares en los pueblos, pero en las ciudades con control de alquileres sobre locales comerciales, virtualmente todos los sastres y zapateros operaban en locales de tan bajos costos fuera de la vivienda. Sin las ED'S ninguna comparación fue posible³⁸.

9. CONCLUSION

Desde la Revolución Industrial, muchas tendencias y presiones complejas han determinado la participación en el empleo y el producto de las empresas domésticas en la economía urbana. Pero dos factores permanecen: la productividad comparativa y el costo relativo del espacio residencial. El objetivo aquí no ha sido avanzar en una teoría monocausal del desarrollo y una panacea simplista.

Pero dado que el espacio usualmente se produce con intensidad en trabajo, y desde que las empresas domésticas son ellas mismas intensivas en trabajo, todavía productivo, especialmente en el sentido de fungibilidad extendida, el interés por el empleo, ingreso y vivienda van juntos. Alta densidad, sobre todo, eleva el precio por metro cuadrado y, más allá de cierto punto, hace los métodos de construcción capital intensivos viables económicamente. En consecuencia, el gobierno celosamente debería extender los caminos, los sistemas de drenaje, las tuberías de agua y los desagües a nuevas áreas. Sin buen acceso al resto de la ciudad, muchos tipos de ED'S no podrían establecerse en áreas alejadas porque no serían competitivas con el sector formal o con ED'S que permanecen ubicadas centralmente. Aparte de la infraestructura urbana, un entrenamiento bien dirigido y programas de crédito, otros apoyos para las ED'S no tienen que ser más que permisivos. Con espacio barato, buena ubicación, crédito y habilidades, las ED'S florecerán mientras sean competitivas. Y no más tiempo que eso.

38. Davies, *et. al.* 1984.