

FINANCIAMIENTO DE LA BUHONERÍA EN CARACAS

Zanoni, Wladimir (zanoni@cedice.org.ve)¹

Jaffé Carbonell, Klaus (kjaffe@usb.ve)²

Levy-Carciente, Sary (econofin@yahoo.com)³

Síntesis: Este trabajo explora la relación entre los activos de un vendedor callejero (buhonero), el ingreso generado, el capital financiero, el capital humano y las estrategias financieras utilizadas. Los resultados muestran que los buhoneros se financian tanto a través de fuentes formales como informales de crédito y que a medida que la misma es más formal, menor es el nivel de interés a redituar. Asimismo se encontró que a mayor trabajo, mayor es el acceso al crédito, que éste no limita los niveles de ingreso y que estos se potencian con el tamaño de la familia. La educación no evidencia efectos medibles en el ingreso de los buhoneros, pero el capital social, las redes de amigos y contactos relevantes incrementan los niveles de ingreso. El estudio muestra que la principal restricción para mayores ganancias en el sector informal no es el costo del capital sino los costos transaccionales involucrados en el acceso al crédito y el desempeño de la actividad de buhonería. Los elementos encontrados pueden apoyar el diseño de políticas de desarrollo con miras a satisfacer las necesidades reales de estos empresarios emergentes.

Palabras Clave: Economía informal, buhonero, vendedor callejero, demanda crediticia, tasa de interés

Abstract: This paper explores the relationship between street vendor's assets, income generated, financial and human capital and financial strategies. We found that street vendors draw credit from a range of formal and informal sources and that the more formal the source of credit, the lower the interest paid. Our results showed that hard working vendors were more likely to have credit, that credit did not seem to limit total income, and that having larger families did increase income. Education seemed to have no measurable effect on income among street vendors, but social capital and network of friends and relevant contacts increases incomes. This study showed that the main constraint for better profits in the informal sector is not the cost of capital itself but transaction costs involved in accessing credit and in performing street vending activity. This finding should help in molding development policies to the real needs of emergent streets entrepreneurs.

Keywords: Informal economy, street vendors, credit demand, interest rates

¹ Economista (USM) Investigador de CEDICE.

² Químico (USB) Magister Scientiarum en Bioquímica (IVIC). Doctor en Comportamiento Animal (Univ. de Southampton, U). Director del Centro de Estudios Estratégicos de la USB.

Contactos: E-mail: kjaffe@usb.ve

³ Economista (UCV). Doctora en Estudios del Desarrollo (CENDES-UCV). Magister Scientiarum en Economía Internacional (CEAP-FaCES-UCV). Especialista en Cs. Administrativas Mención Informática (CEAP-FaCES-UCV). Directora del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales 'Rodolfo Quintero'. Coordinadora de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (UCV)

Contactos: Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales 'Rodolfo Quintero'. Res. 1-A, Piso 3, Ciudad Universitaria, Caracas, Venezuela. E-mail: econofin@cantv.net. URL: <http://sarylevy.iespana.es>

I. Introducción

Las economías en vías de desarrollo se caracterizan por la co-presencia de diferentes niveles de capitalismo, donde la riqueza, la producción en masa de las corporaciones transnacionales y la sofisticación financiera coexisten con la marginalidad, la precariedad socio-económica, la producción artesanal y el trueque. En este complejo entramado destaca el rol de la denominada economía informal y sus redes financieras; y en la que la buhonería se presenta como un caso relevante, en particular para la realidad venezolana.

Muhammad Yunus, premio Nóbel 2006, resalta la importancia de las instituciones financieras para los sectores menos favorecidos de los países desarrollados (ver también Ledgerwood y White, 2006), pero la realidad es que el apoyo de instituciones formales aun es muy baja. Por su parte, diversos teóricos han revisado las causas de la informalidad en la literatura económica. Del Soto et al. (1989) subraya el hecho que los costes transaccionales asociados a regulaciones ineficientes del mercado laboral, derechos de propiedad insuficientemente definidos y la indebida actuación de las agencias gubernamentales, incrementa el costo de formalizar las actividades y promueve la informalidad. Para Levenson y Maloney (1998), la decisión de participar en las instituciones formales depende del beneficio neto que deriva de hacerlo. Por su parte, Azuma y Grossman (2002), señalan que los productores pobres escogen trabajar en el sector informal porque la cantidad que absorbe el Estado del sector formal es demasiado alta para ellos, de donde prefieren generarse los bienes públicos que adquirirlos por medio de impuestos.

II.- La Buhonería: un caso dentro de la informalidad

La buhonería es la punta de un iceberg que emerge desde lo más profundo de la cadena productiva, desde la transformación de la materia prima, la importación de bienes

intermedios y finales, pasando por una compleja red de comercialización al mayor y que eventualmente finaliza en el menudeo en las aceras de las calles.

En Venezuela, las estadísticas oficiales señalan que más del 50% de las actividades laborales son informales (INE, 2004). Un estudio transversal realizado en la ciudad de Caracas indica que 30% de actividades informales son en el área comercial (INE, 2001). La contribución al PIB de estas empresas se estima en un 17%, mientras que el aporte del comercio formal al PIB es del 40% (BCV, 2004). Por su parte, los comerciantes informales y los vendedores itinerantes son un grupo diverso con para quien la buhonería es una actividad económica importante con un estimado de 18,000 puestos de buhoneros en Caracas, (Zanoni, 2005)

Definiremos la buhonería como las actividades comerciales transeúntes, aunque relativamente estables, que desarrollan grupos de pequeñas unidades de venta en espacios públicos. Como cualquier otra actividad económica, la buhonería combina distintos factores de producción para lograr beneficios económicos:

- El capital requerido es obtenido con apoyo de terceros a partir de diferentes arreglos institucionales: compra a consignación o préstamos para la adquisición de la mercancía.
- El trabajo utilizado involucra tanto a miembros del entorno familiar como fuera del mismo a partir de diferentes acuerdos contractuales.
- Tierra: Se mueven en un mercado informal de propiedad usando el espacio público.

II. Ingresos, Activos y Crédito para la Buhonería.

La evaluación de la pobreza a partir de sus activos ha sido ampliamente utilizada en América Latina desde que Attanasio y Szekely (1999) indicaron que la pobreza

(principalmente, la pobreza extrema) está vinculada a la posesión de activos (físicos, humanos y sociales) y su utilización para la generación de ingresos. Este enfoque resulta interesante al tratar con la informalidad y en particular con la buhonería, pues en el caso del auto-empleo, los activos son particularmente importantes para la generación de ingresos, pues facilitan el apalancamiento a su poseedor sirviéndole de colateral para acceder al crédito y le permiten reforzar su capacidad para incursionar en arreglos institucionales, donde los costos de producción y de transacción son menores. De tal manera que para lograr un mayor entendimiento de las dinámicas económicas que gobiernan el comercio informal, se estudian las dinámicas del crédito en la buhonería en la ciudad de Caracas y se evalúa el tipo de activo que más favorece el apalancamiento de la actividad.

IV. Análisis empírico

Con el objetivo de explorar las dinámicas financieras y las raíces de las posibilidades de apalancamiento de la informalidad, se realizó una encuesta de 44 preguntas a 300 buhoneros en la ciudad de Caracas. Los encuestados eran buhoneros del bulevar de Sabana Grande, principalmente vendedores de ropa. La encuesta se realizó a los dueños de los puestos o su responsable principal.

El Cuadro #1 presenta las variables analizadas organizadas por el tipo de activo al que correspondían (capital humano, social, físico y financiero). Las respuestas fueron cuantificadas, categorizadas y/o normalizadas y se posteriormente realizó un análisis estadístico utilizando SPSS® y Statistica® para explorar relaciones.

Los resultados indican que los encuestados consideran a sus familiares y a otros buhoneros como los principales soportes de su actividad. De igual manera, el 38% de los encuestados indicó pertenecer a asociaciones de buhoneros, mientras que el 16% participaba de agrupaciones políticas. Los coordinadores de cuadra (52%) y los policías

(24%) son las personas con las que los buhoneros han de mantener mayor trato. La mayoría de los encuestados (63%) declaró tener un empleado y considerar su casa como el activo más valioso, siguiéndole la mercancía para la venta y el derecho de propiedad informal sobre el espacio público, el cual era valorado, en promedio, en tres millones de bolívares.

La encuesta reveló que un amplio número de buhoneros tiene algún tipo de crédito (Figura #1) y los principales proveedores detectados fueron:

- **Prestamistas:** al ser una actividad ilegal involucra un riesgo adicional, lo cual es compensado por una tasa de interés muy alta, sin embargo, se presenta como la principal fuente del capital. La principal garantía que ofrece el buhonero depende de su red de conexiones sociales. Esta ‘garantía social’ reduce el riesgo del prestamista calibrando la reputación del prestatario en un grupo particular. Los prestamistas han desarrollado los mecanismos eficaces para verificar la información a través de redes sociales informales, permitiéndoles verificar la reputación del buhonero a un bajo costo.
- **Familiares y amigos:** ofrecen por lo general pequeños préstamos a corto plazo y sin intereses. Incluye también esquemas cooperativos para levantamiento de capital en el cual un grupo acuerda realizar depósitos regulares (semanales, quincenales o mensuales) y que se reparten entre los miembros del grupo de forma rotativa (llamadas ROSCAS). El elemento clave de estas cooperativas de crédito es la valoración que el grupo tiene del compromiso y la posibilidad de la continuidad de mantener las contribuciones regulares, incluso tras haber sido favorecido por el reparto.

- Bancos: a pesar de ofrecer tasas de interés mucho menores que la de los prestamistas, las transacciones con la banca formal son poco comunes. Esto se debe en parte a regulaciones que desestimulan el préstamo al sector informal y a la inexperiencia del sector en microfinanzas (particularmente en el diseño de mecanismos adaptados a las dinámicas de la buhonería).
- Proveedores: con frecuencia la buhonería obtiene su mercancía a partir de esquemas a consignación, lo que resulta en una especie de transferencia de capital en especie en la cual el proveedor recibe su pago tras la venta de la mercancía.

Tal como se indicara previamente, el interés varía según el proveedor del crédito (Fig. #2). Los prestamistas cargan la más alta tasa de interés, seguidos por los bancos, mientras los familiares y amigos detentan la menor. No fue posible calcular el interés cargado por los proveedores ya que los encuestados no podían diferenciar el costo de una misma transacción a consignación o al contado.

Para evidenciar las relaciones entre elementos financieros y otros no financieros, se evaluó la correlación de diversas variables, de lo que resultara que (Cuadro No.2):

- Los buhoneros con mayores préstamos tenían familias más pequeñas, trabajaban mas horas al día, tenían más empleados y lograban beneficios de acciones gubernamentales (por ej.: participaron en al menos una ‘Misión’)
- El tiempo trabajado mostró una relación positiva con el crédito recibido, la cantidad de la mercancía manejada y la totalidad de activos
- El ingreso total manifestó una correlación positiva con el tamaño de la familia, el nivel de educación y el número de empleados

- El tipo de financiamiento está relacionado con el monto del préstamo y el ingreso del buhonero. Los bancos ofrecen en promedio los mayores préstamos mientras que los proveedores ofrecen capital a los mayores generadores de ingreso

El capital social juega un papel importante en las relaciones financieras:

- Pertenecer a organizaciones sociales, cooperativas o sindicatos incrementa las posibilidades de ingreso, aunque no el ingreso total del buhonero.
- El crédito está positivamente correlacionado con la cantidad de activos y el número de empleados trabajando para el buhonero
- El ingreso total no mostró relación con el valor de los activos o el capital humano, mientras que la fuerza laboral que participan en el puesto de venta, el nivel de educación y el tamaño familiar, explicaba la mayor parte de la variable.

Al estimar la importancia relativa de los activos sociales y físicos para favorecer la obtención de crédito se evidenció que las dos principales categorías siempre son: a) conocer otros vendedores que puedan dar referencias de la honestidad y capacidad del repago del crédito; b) experiencia previa. Resulta interesante que el apoyo en redes sociales está siempre presente a la hora de explicar el acceso a préstamos de todo tipo. Finalmente, las redes basadas en organizaciones de vinculación gubernamental o personeros públicos no son importantes a la hora de explicar el acceso al crédito ya que las transacciones crediticias son acciones básicamente de carácter privado.

V. Reflexiones finales

Las actividades realizadas por los buhoneros están marcadas por el riesgo: se ubican en espacios de los cuales no poseen derechos de propiedad, se apalancan contra activos de los cuales no tienen derechos legales, resulta difícil –por no decir imposible- utilizar el sistema legal para ejecutar los contratos informales que han suscrito y se apoyan en

redes u organizaciones informales en sí mismas. A pesar de este entorno riesgoso, las transacciones de capital tienen lugar y se efectúan en el amplio espectro que se abre desde las transacciones en especie hasta aquéllas en dinero.

Los principales oferentes de capital son los prestamistas informales, que asumen el riesgo a cambio de una alta tasa de interés. En la medida que el arreglo es más formal, menor es la tasa de interés, pero mayor el costo de transacción en términos de dinero y tiempo necesario para cumplir con los requerimientos exigidos y los plazos de evaluación y eventual aprobación del préstamo. Así, el buhonero ha de escoger entre invertir tiempo y dinero para lograr acceder a un crédito a baja tasa de interés o lograr el capital de un prestamista a una alta tasa de interés pero con mínimas condiciones de elegibilidad.

El estudio indica que en la medida que el arreglo es más formal mayor es la correlación del préstamo con los activos físicos del prestatario, mientras que en los mecanismos informales de apalancamiento las redes sociales son el factor determinante para el acceso al crédito.

Un resultado importante de este estudio es que el principal límite para lograr mayores ganancias en el sector informal no es el costo del capital en sí mismo sino los costos involucrados para acceder a él. Este hallazgo debe guiar las acciones de política para favorecer la formalización de los empresarios emergentes de la buhonería.

VI. Referencias

- Attanasio, O. and Szekely, M. (1999) *An Asset-Based Approach to the Analysis of Poverty in Latin America*. IDB-OCE Working Paper No. R-376. October 1999
- Azuma Yoshiaki and Grossman Herschel (2002) *A Theory of the Informal Sector*. NBER Working Paper 8823.
- Banco Central de Venezuela (2004) *Metodología para la Estimación de las Cuentas Institucionales de los Hogares Según el SCN 1993*. Documento divulgativo en versión PPT. Gerencia de Estadísticas Económicas
- De Soto, H. et al. (1989) *El otro sendero*. México. Ed. Diana.
- Instituto Nacional de Estadística, INE (2001). *Encuesta 1, 2, 3. Resultados Básicos*. Caracas.
- Instituto Nacional de Estadística, INE (2004) *Composición del trabajo informal* (por tipo de actividad económica) Caracas.
- Levenson, Alec and Maloney William. (1998) *The Informal Sector, Firm Dynamics and Institutional Participation*. Policy Research Working Paper. World Bank
- Zanoni, Wladimir (2005). *Buhoneros en Caracas*. CEDICE. Caracas

Tabla I. Variables evaluadas en la encuesta: capital humano, físico, financiero y social

#	Variable	Categoría (*)	Min	Max	% respuesta positiva	Suma	Promedio	Desviación Estandar
1	Miembros de la familia que viven en la casa	S	1	4	100	1015,00	2,70	1,20
2	Miembros de la familia que no viven en la casa	S	1	4	100	606,00	1,61	0,95
3	Amigos (buhoneros)	S	1	4	100	778,00	2,07	1,07
4	Amigos con empleo formal	S	1	4	100	471,00	1,25	0,65
5	Jefe de asociación de buhoneros	S	1	4	100	501,00	1,33	0,79
6	Asociación de buhoneros	S	0	4	38	467,00	1,24	1,64
7	Partidos políticos	S	0	4	16	150,00	0,40	0,97
8	Sindicatos	S	0	4	5	57,00	0,15	0,69
9	Consejo Local de Planificación	S	0	4	4	40,00	0,11	0,57
10	Cooperativas	S	0	4	4	48,00	0,13	0,64
11	Misiones	S	0	4	9	86,00	0,23	0,82
12	Círculos Bolivarianos	S	0	4	5	52,00	0,14	0,63
13	Organizaciones. Religiosas	S	0	4	9	92,00	0,24	0,87
14	Jefe civil	S	0	4	14	103,00	0,27	0,77
15	Jefe de policía	S	0	4	12	96,00	0,26	0,80
16	Consejero (nivel regional)	S	0	4	7	70,00	0,19	0,72
17	Consejero (nivel local)	S	0	4	7	65,00	0,17	0,72
18	Agente gubernamental (nivel local)	S	0	4	14	133,00	0,35	0,96
19	Jefe o coordinador de cuadra	S	0	4	52	586,00	1,56	1,67
20	Trabajador de Ministerio público	S	0	4	5	36,00	0,10	0,50
21	Oficial militar de alto rango	S	0	4	8	67,00	0,18	0,69
22	Alguien en Miraflores	S	0	4	8	71,00	0,19	0,71
23	Asambleísta	S	0	4	6	50,00	0,13	0,61
24	Policía (nivel regional)	S	0	4	31	275,00	0,73	1,27
25	Policía (nivel local)	S	0	4	24	198,00	0,53	1,08
26	Edad	H	18	74	100	13771,00	36,63	11,87
27	Años de Escolaridad	H	0	19	99	3396,00	9,03	3,14
28	Miembros en el hogar	H	0	20	98	1664,00	4,43	2,44
29	Duración en el último empleo (meses)	H	0	255	79	23906,00	63,58	149,84
30	Tiempo desde la pérdida de empleo	H	0	480	79	23177,00	61,64	74,65
31	Índice de Experiencia como buhonero	H	280	315360	100	10679796,00	28403,71	30868,15
32	Productor de la mercancía vendida	H	0	1	11	41,00	0,11	0,31
33	Numero de no familiares empleados	H	0	5	63	360,00	0,96	0,99
34	Casa	P	0	20000000	44	4548056396,00	12095894,67	20661196,33
35	Vehículo	P	0	25000000	10	564200000,00	1500531,91	13371271,68
36	Lote de Tierra (rural o urbana)	P	0	15000000	7	687809525,00	1829280,65	10992617,14
37	Otros puestos de venta en la calle	P	0	12000000	7	106700000,00	283776,60	1357707,42
38	Otras propiedades	P	0	154000000	2	418000000,00	1111702,13	10840087,15
39	Efectivo	F	0	25000000	42	319772639,00	850459,15	1821681,26
40	Dinero en banco	F	0	6000000	21	165943200,00	441338,30	1075780,11
41	Divisa	F	0	5000000	2	7600400,00	20213,83	276869,97
42	Inversión Financiera	F	0	100000000	2	213000000,00	566489,36	6061399,79
43	Valor de la Mercancía	P	90000	60000000	100	1571721316,00	4180109,88	4741105,06
44	Valor del puesto de venta	P	500000	30000000	100	1160689760,00	3086940,85	3043674,99

(*) H= capital humano; F= capital financiero; P= capital físico; S= capital social
 Unidades Monetarias en miles de Bolívares. Tipo de cambio oficial 2.150 Bs/US\$.

Tabla II. Coeficientes de correlación entre variables seleccionadas

	Monto del crédito	Total Mercancía	Otros Ingresos	Total Ingresos
Tipo de crédito	0.02	0.02	-0.00	0.02
Tamaño de Familia	-0.03	<u>0.16</u>	0.08	<u>0.19</u>
Monto del crédito	1	<u>0.22</u>	-0.03	0.06
Tasa de Interés	-0.16	-0.08	0.01	-0.07
Duración del crédito	<u>0.37</u>	0.04	-0.03	0.03
Edad	0.01	<u>-0.18</u>	-0.10	<u>-0.22</u>
Años de Educación	0.08	0.10	0.05	0.12
Horas x Día trabajadas	<u>0.23</u>	<u>0.28</u>	-0.07	0.14
Total mercancía	0.17	1	-0.05	<u>0.34</u>
Número de empleados	<u>0.18</u>	<u>0.48</u>	0.09	<u>0.39</u>
Pertenencia Organizaciones	0.00	-0.15	<u>0.15</u>	-0.10
Pertenencia Partido Político	0.02	-0.01	0.03	-0.01
Pertenencia Sindicato	-0.03	-0.06	<u>0.24</u>	-0.08
Pertenencia Consejo	-0.02	-0.15	<u>0.21</u>	-0.12
Pertenencia Cooperativa	0.03	-0.06	0.04	-0.04
Beneficencia	<u>0.14</u>	-0.10	<u>0.18</u>	0.13
Activos Físicos	0.11	<u>0.14</u>	<u>0.19</u>	-0.00
Total Activos	0.11	<u>0.16</u>	<u>0.22</u>	0.03
Venta Mensual	0.07	<u>0.46</u>	-0.13	<u>1.00</u>
Costo del lugar	0.10	<u>0.20</u>	-0.02	0.14
Total Ingreso	0.06	<u>0.34</u>	-0.12	1

Números subrayados indican $p < 0.05$. **Números subrayados en negrilla** indican $p < 0.01$

Figura # 1: Tipos de préstamos utilizados para financiar la economía informal

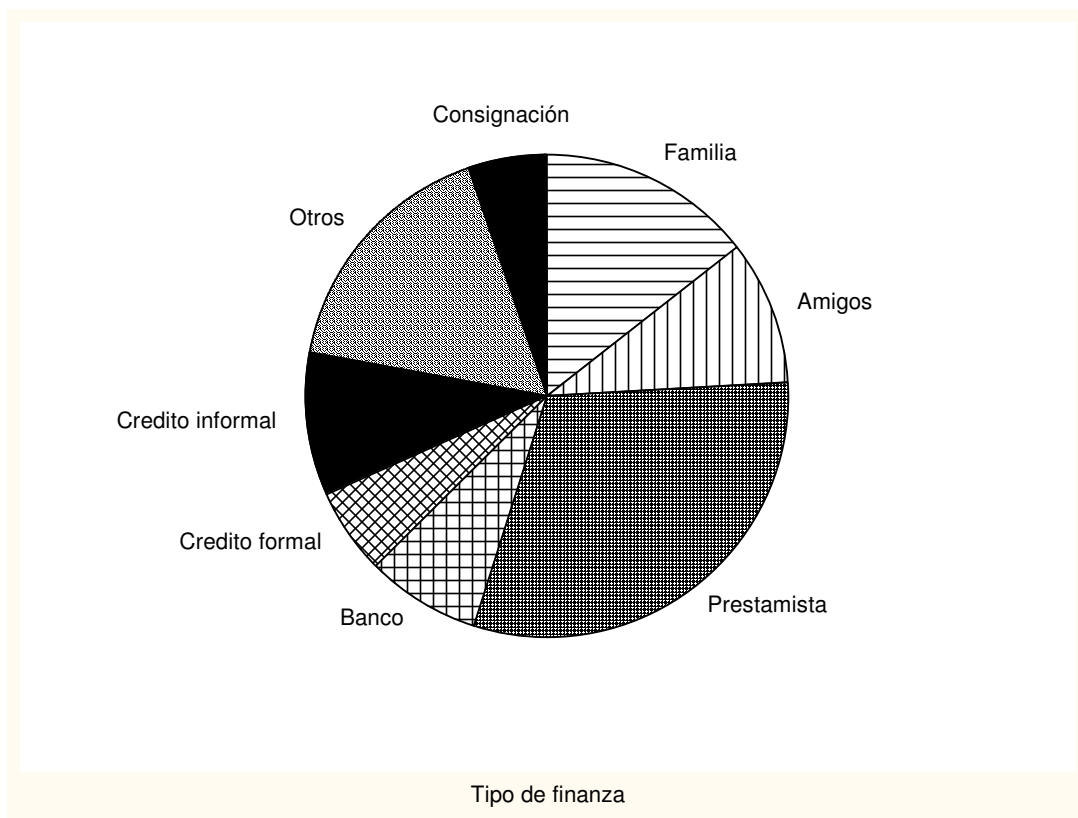


Figura #2. Tasa de interés según proveedor del capital

