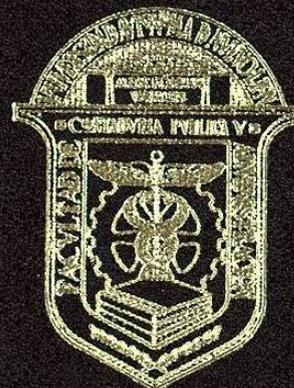


UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA Y ADMINISTRACION

DIVISION DE ESTUDIOS DE POST-GRADO



EL COMERCIO INFORMAL EN EL ESTADIO  
UNIVERSITARIO

UN PROBLEMA CON SOLUCION

TESIS

QUE PRESENTA COMO REQUISITO PARA  
OBTENER EL GRADO DE MAESTRIA EN  
ADMINISTRACION PUBLICA CON ESPECIALIDAD  
EN EL AREA ADMINISTRATIVA

PRESENTA:

C.P. JOSE LUIS VALENCIA SUAREZ

MONTERREY, N. L.

DICIEMBRE DE 2002

presentan a la economía informal como una reacción positiva de la sociedad frente a los abusos y la ineficiencia de las burocracias estatales.

En este orden de ideas, la informalidad es vista como el paso necesario dado por presuntos emprendedores que al hacerse dueños de sus negocios, además de abrirse camino personal para su propia movilidad social, contribuyen a brindar oportunidades de empleos para amplios sectores de la fuerza de trabajo poco calificada.

#### **2.2.4 Hacia una redefinición del sector informal.**

Desde su aparición, el concepto de sector informal urbano ha sido objeto de crítica por diversos autores, debido principalmente a la visión dualista que subyace en casi todas las definiciones elaboradas, a la ambigüedad de los conceptos y a la falta de rigor metodológico en distintos aspectos.

Como respuesta a esta crítica, algunos investigadores han sostenido insistentemente que el enfoque **formal-informal**, no descansa en un modelo dualista del tipo tradicional moderno, donde la única relación entre ambos sectores es que uno absorbe la fuerza de trabajo excedente en el otro. A modo de prueba para dicha concepción se mencionan los múltiples vínculos existentes entre los ámbitos formal e informal (Tokman, Víctor; Mezzera Jaime, Excedente de Oferta de Fuerza de Trabajo y Sector Informal Urbano; Nueva Sociedad, Buenos Aires 1982).

Metodológicamente cabe aclarar que la concepción dualista proviene del hecho de que el universo de referencia se visualiza escindido en dos partes, donde cada sector es definido por oposición al otro.

Por consiguiente, como la realidad económica es mucho más compleja, cuando el dualismo estructural pretende ser usado como guía para construir una teoría del desarrollo, atendiendo a la presencia de los sectores formal o informal, sus alcances suelen incomprender la complejidad de la economía contemporánea.

Además de los problemas propios de toda clasificación dual, la dada formal-informal, presenta un problema adicional que radica en las dificultades para identificar a las unidades pertenecientes a uno u otro sector, no solo por la ambigüedad conceptual, sino en razón de los desplazamientos de las unidades económicas constituyentes, de la formalidad hoy y de la informalidad mañana, y viceversa.

Curiosamente, las dificultades para medir el sector informal urbano han obligado a reflexionar sobre formas y procesos que habían sido soslayados por razones ideológicas. Al respecto, ya ganan más importancia los estudios sobre el trabajo a domicilio y otras formas de subcontratación teorizadas por las corrientes neomarxistas. También, se ha hecho conciencia de que el trabajo por cuenta propia no está ineluctablemente asociado a tareas precarias y de bajos ingresos.

En este orden de ideas, algunos estudios empíricos aconsejan la necesidad teórica y lógica de abandonar la denominación de informalidad para dar cuenta de una serie de procesos y fenómenos ocupacionales visibles en las zonas urbanas.

El estudio del trabajo no asalariado y el de los pequeños establecimientos siempre ha tenido un lugar destacado en la investigación económica, tanto con fines académicos, como en calidad

de instrumento para la política económica de Estado. Aún antes del nacimiento y difusión del término sector informal, ambos fenómenos eran considerados importantes.

La propia Organización Internacional del Trabajo (OIT), ha insistido en la necesidad de establecer criterios estandarizados a nivel internacional a modo de un marco de referencia común para interpretar, medir impulsar políticas de fomento viables para el sector informal.

### **2.2.5 El Nuevo Entusiasmo Por El Sector Informal.**

La temática del sector informal y su medición contable sin lugar a dudas constituye un centro de interés primordial, dentro del contexto macroeconómico particularmente problemático que conocen los países en desarrollo desde hace casi una década. La crisis económica, cuyas características son en gran parte comunes a todos esos países (caída del PIB y del nivel de vida, presiones inflacionarias, sangrado financiero vinculado al peso de la deuda pública y externa, subempleo elevado y creciente) , no parece llegar a su fin. A todo lo anterior se agrega una crisis política aguda, que afecta a los países hasta entonces exentos (Costa de Marfil, Gabón). Estos síntomas provocan una pérdida de confianza generalizada en la capacidad de los gobiernos para corregir un balance profundamente negativo.

Ese desamparo de las sociedades de Tercer Mundo se manifiesta en una capacidad cada vez más reducida del estado para garantizar la regulación político-económica de los grupos nacionales. Mengua su poder rector. Se generaliza la corrupción burocrática, mientras que retrocede singularmente el margen de maniobra financiera. Como es natural, ese estado de cosas repercute en los sistemas de información económica nacionales, de los que son garantes los institutos de estadística. Un hiato siempre creciente se crea entre nuevas formas de

producción y de relaciones de trabajo, que se han desarrollado de manera acelerada en el transcurso de los 10 últimos años, por una parte, y los métodos clásicos de registro, por la otra. Para responder a los trastornos que ocurren en los países en desarrollo, los agentes económicos reaccionan modificando su comportamiento. Adoptan nuevas estrategias de reproducción. Una de sus manifestaciones es el resurgimiento de las pequeñas actividades comerciales. La extensión del sector informal ( tanto urbano como rural) es indicio de la necesidad familiar de movilizar todos los recursos disponibles para crear nuevas formas de ingreso. El empleo en el sector informal es un modo de contrarrestar la drástica caída del poder adquisitivo, paliando la insuficiente capacidad de absorción de la mano de obra por parte del sector moderno de la economía. Por otra parte, se generalizan tanto las prácticas de evasión y de fraude fiscales como el desapego a las legislaciones de trabajo; y todo ello tanto más en la medida que el Estado ya no posee los medios para hacer respetar las normas que él mismo ha dictado. Por ello, una parte de las empresas de los PED trata de resolver la crisis de redeviabilidad que padecen, apropiándose indebidamente de una parte de los ingresos públicos. En fin, partes enteras de la economía caen dentro de la esfera de las actividades ilegales o delictivas, sobre todo a través de la producción de droga y del contrabando.

Por encima de su evidente heterogeneidad, todas esas formas de actividad tienen un punto en común: se ejercen fuera o al margen de las regulaciones públicas. Por eso, constituyen un fenómeno estadístico muy poco o muy mal cuantificado. Ante la inadecuación de los procedimientos de evaluación tradicionales, los institutos encargados de recabar información estadística conforman una crisis de legitimidad. Por ejemplo, en Perú, organismos privados (como el famoso Instituto Libertad y Democracia de Hernando Soto, e incluso la Sociedad

Cuánto, S.A., dirigida por Richard Webb) se colocan como sustitutos del sistema de registro estadístico oficial, en tanto que productor de información estadística.

Hoy por hoy, al cabo de casi 20 años de reflexiones sobre el sector informal, tanto en el plano teórico como en el concerniente a los procedimientos de medición de esa temática tropieza y se agota por falta de conceptos armónicos. Los estudios se multiplican, se contradicen regularmente y se enfrasan en un debate en gran parte estéril. Incluso se puede pensar que, tras el efecto de moda que hoy sonríe, con la plétora de recursos que se le conceden, el sector informal volverá a caer en el anonimato. Sin embargo su peso económico se halla lejos de desaparecer.

Si bien parecen ser uno de los terrenos predilectos de las actividades informales, los Países en vías de Desarrollo (PED) no constituyen su campo exclusivo. La corrupción y el mercado negro que pertenecían ya al paisaje económico, incluso al paisaje “moral” de los países del Este, son fuerzas con las cuales habrá que contar para llevar a feliz término la transición en curso hacia la economía de mercado. Las actividades informales concuerdan muy bien con el periodo de mutación actual, caracterizado por la retirada del Estado y pro un mercado del empleo profundamente deprimido. Los propios países del Norte se ven afectados por las actividades informales. Las pequeñas actividades comerciales permanecen, pese a una notable recuperación en estos últimos años (vendedores furtivos en el metro, etc.;). Pero una dinámica de las relaciones Norte-Sur, sobre todo a través de las migraciones internacionales, conjugada con la morosidad de la coyuntura económica desde hace alrededor de 15 años, que generan un retroceso del Estado paternalista y una “flexibilización” de los mercados de trabajo, son otros tantos factores que han infundido a esas actividades un nuevo vigor. Además, el trabajo

clandestino, el fraude y la evasión fiscal van mucho más allá de los diversos escándalos que estallan regularmente en los países industrializados y que han caracterizado en particular a estos últimos años. Muy recientemente el INSEE estimaba que el 3% del PIB francés de 1998 podría atribuirse a “la economía invisible”. Asimismo es preciso tener en cuenta las actividades de servicios (venta y consumo de estupefacientes, lavado de “dinero del crimen”, etc.) que constituyen la contraparte de la producción de droga en los PED.

### **2.2.6 La Problemática Del Sector Informal Desde Hace 15 Años.**

Decididamente, parece que ha llegado la hora de hacer un balance de la reflexión sobre el sector informal. El género no es nuevo. Hace ya varios años, P.R.C. Souza presentó una evaluación de los resultados obtenidos. Luego, con ese amor inveterado por las fechas simbólicas y quinquenales, a finales de 1987 se publicaron dos artículos que hacían un diagnóstico historiográfico de los avances en ese terreno. Habían transcurrido 15 años desde el nacimiento del concepto, que todos concuerdan en fechar en 1972, con el famoso estudio de la OIT sobre Kenia. (OIT; *Employment Incomes and Equality a Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Ginebra 1972)

Inspirado sin duda por A. Dumas, V. Tokman intituló su trabajo “El sector informal: quince años después” (1987), en tanto que J. Charmes se contentaba con uno más prosaico “Dpebat actuel sur le secteur informel”. Ambos artículos poseen el mérito de estar firmados por dos especialistas del campo: el primero como director del PRELAC y el segundo como experto en encuestas sobre el sector no estructurado en los países de habla francesa africanos. La obra *Nouvelles approches du secteur informel* resume la evolución de la postura de esos investigadores vinculados a los grandes organismos internacionales.

Pero, si bien hasta ese momento habíamos tenido esencialmente enfrente un autoanálisis de investigadores vueltos sobre sus propias huellas y, en ciertos casos, autocríticas sobre la lentitud de los adelantos logrados, el artículo M. Guergil (Guergil M. Some Thoughts on the Definition of de Informal Sector, CEPAL Review num 35, 1988) marca la entrada del sector informal en el campo de las problemáticas constituidas, cuya identidad se reconoce. Por primera vez un neófito, funcionario de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), vino a inmiscuirse en un terreno hasta entonces relativamente cerrado, para hacer un balance y poner en claro la evolución de conceptos que lo son mucho menos.

Su artículo empieza precisamente por esa paradójica observación. ¿Cómo es posible que exista esa laguna entre el inmenso interés provocado por el sector informal, sobre todo en América Latina, y la falta de consenso sólido en cuanto al objeto y la cuantificación del fenómeno? Al cabo de 15 años de esfuerzos continuos, ni la tecnología empleada para designar al sector informal, ni las estimaciones de su tamaño, ni tampoco sus consecuencias de orden macroeconómico sobre la actividad nacional permiten darse una idea precisa de un fenómeno identificable de manera intuitiva en todas las ciudades del Tercer Mundo.

Por una parte, se ha hablado lo mismo del sector informal que del sector no estructurado, no registrado, de economía negra, gris, subterránea, escondida, ilegal. Por la otra, en términos de producto, el sector informal puede variar en un mismo año y en un mismo país de lo simple a lo decuplé. En fin, ( lo que tal vez el punto menos problemático), igual puede representar cierto tipo de lepra, un signo de subdesarrollo por erradicar, que ser alabado como signo de salud de una sociedad civil que desborda “espíritu empresarial”.

Pese a la aparente anarquía, se puede separar dos grandes familias de enfoques, surgidas de una matriz común. Tomando como punto de partida “todas las actividades no registradas y no delictivas” M. Guerguil, distingue una perspectiva basada en la racionalidad económica y otra que se apoya en el binomio de ilegalidad y legalidad, como línea divisora instaurada por las regulaciones del Estado. Defendida sobre todo por la OIT, la primera perspectiva comprueba la existencia de un sector cuya lógica de producción difiere de la del resto de la economía. El sector informal es entonces el conjunto de actividades realizadas por individuos cuyo objetivo consiste en asegurar la supervivencia del grupo ( la familia en la mayoría de los casos), sector que se desarrolla sin la idea de acumulación que supuestamente caracteriza el capitalismo moderno. Esa posición trae directamente consigo determinado número de consecuencias: técnicas intensivas de trabajo, escasos ingresos distribuidos y productividad limitada. En su surgimiento es preciso ver la “heterogeneidad” del mercado de trabajo provocada por el excedente estructural de mano de obra y la insuficiente capacidad de absorción del sector moderno en las economías periféricas.

Esta corriente de interpretación se inscribe dentro de la continuidad de los trabajos de R. Prebisch y de los estructuralistas de la teoría de la dependencia, integrando a algunos desarrollos de tipo macroeconómico la configuración particular del mercado de trabajo en los PED latinoamericanos. Comparando la situación de Estados Unidos a finales del siglo XIX y el subcontinente hispanoamericano de 1950 a 1980, Tokman demuestra que el modelo de industrialización adoptado ha sido incapaz de integrar contingencias crecientes de mano de obra al sector moderno de la economía, cuando los parámetros generales del desarrollo presentaban numerosas características comunes. El sesgo tecnológico que conduce a favorecer

el capital sobre el trabajo adoptando técnicas importadas (pese a una dotación de factores que revelan cierta ventaja competitiva en el trabajo), a más de la desenfrenada tasa de crecimiento de la población activa, son los dos factores clave que impiden la reducción del sector en el largo plazo, tal como se da en los países del centro. Todo lo cual, a pesar del extraordinario dinamismo industrial que ha conocido el continente, cuando menos hasta principios de los ochenta, del siglo XX. (Tokman Víctor; el Subempleo en América Latina, FLACSO – El Cid Buenos Aires)

Ese enfoque favorece el empleo (no es casualidad que la OIT haya hecho de él su caballito de batalla) y preconiza políticas de empleo y redistribución de ingresos. A decir verdad es un enfoque que no ha evolucionado mucho desde hace 15 años. El artículo de 1976 de Sethurama contiene ya en sustancia las tesis defendidas por Tokman en 1987. Sólo la estrategia de cuantificación parece haberse aclarado. Sin embargo, al correr de los años, se ha operado un sensible cambio de perspectiva. Se ha pasado de un sector informal refugio de una población condenada de otro modo a la desocupación, excluida de la “modernidad” y de sus beneficios, a un sector informal generador de dinámicas propias, capaz de contribuir de manera notable al crecimiento, e incluso a una estrategia para salir de la crisis.

Esta corriente agrupa a investigadores que con frecuencia han estado vinculados a la acción de los organismos bilaterales o multilaterales, sea a título de consultores, sea en su calidad de expertos. Su posición particular en el campo de la investigación, caracterizado por un nexo bastante estrecho con los poderes públicos y los proveedores de fondos, explica un interés predominante por las estrategias concretas de desarrollo, de promoción del sector informal, así como por el cuerpo teórico en que se apoyan.

El grupo hace un balance contrastado del papel que desempeña y que debe desempeñar el sector informal en el sistema productivo. Lo que cristaliza sobre todo las divergencias son las potencialidades de ese sector a largo plazo. La publicación de la obra de la OCDE sobre los nuevos enfoques del sector informal muestra que esa duda no es una interrogante propia de la América Latina, puesto que los puntos de vista también son divergentes en África. A la visión decididamente optimista adoptada por J. Charmes (Charmes J. *Debat actuel sur le secteur informel* Revue Tiers Monde, tomo XXVIII num 112 octubre 1987) se opone el punto de vista de P. Hugon, para quien “el sector informal no es una panacea, ni tampoco la base de un modelo alternativo de desarrollo”.

### **2.2.7 La unidad de producción como referencia básica.**

Tanto en la decimocuarta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (1987), como en la Reunión de Expertos en Estadísticas del Trabajo, realizada en 1992, se llegó a un acuerdo de adoptar como base para la definición del sector informal a la unidad económica de producción y no al trabajador individual, ni al trabajo definido por la categoría en el empleo por el tipo de ocupación.

Se utiliza el concepto de unidad de producción porque es más amplio que la idea de establecimiento, el cual había sido de uso convencional en las encuestas estadísticas interesadas en conocer las Características del empleo.

Las unidades de producción comprenden tanto fábricas, talleres, tiendas, y puestos de mercado, como actividades realizadas en la vivienda de sus protagonistas o en el patio posterior de sus domicilios. Asimismo, incluyen las que no se realizan en un lugar fijo o se

hacen en sitios en construcción, en vehículos o en la vía pública.

Cabe señalar además que, el elemento de referencia para medir la producción, nunca es el trabajador como tal, sino la unidad económica en la cual realiza su labor, pues todo proceso de creación de valores, además de mano de obra, precisa de tecnología, insumos, y otros bienes y servicios indispensables para asegurar un grado de calidad con el cual competir en el mercado.

Una de las consecuencias de la elección de la unidad de producción como referencia básica para dar cuenta de la magnitud de la economía informal implica que quienes se desempeñan en dichas unidades han de considerarse como trabajadores del sector informal, con independencia de la categoría en el empleo, de la naturaleza, la ocupación, y de sus características personales.

En el proyecto de Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), se hace la distinción entre dos tipos de unidades de producción: las unidades institucionales y los establecimientos. Las primeras se agrupan en sectores y los segundos en ramas de actividad económica.

En el SCN se define la unidad institucional como una unidad económica **habilitada** por derecho propio para poseer activos y emitir pasivos en el mercado, con el propósito de dedicarse a actividades económicas y a efectuar transacciones con otras entidades (ONU, 1992, Capítulo IV).

Bajo este criterio, se distinguen cuatro categorías de unidades institucionales:

Sociedades (incluidas las cuasisociedades), unidades públicas u oficiales (incluidos los fondos de seguridad social), instituciones sin fines de lucro y hogares.

Las sociedades, las unidades públicas y las instituciones sin fines de lucro son entidades jurídicas o sociales cuya existencia está reconocida por el Derecho, independientemente de qué personas o entidades puedan ser sus propietarias o las controlen. La cuarta categoría de unidades institucionales se refiere a personas o grupo de personas que constituyen hogares. Los miembros de éstos, no se consideran individualmente sino como unidades institucionales independientes.

Vista globalmente, la economía se compone de todas las unidades institucionales que en el SCN, Se agrupan en cinco sectores excluyentes entre sí:

- a) El sector de las sociedades no financieras, integrado por las sociedades no financieras y las cuasisociedades, así como por las instituciones mercantiles sin fines de lucro no financieras.
- b) El sector de las sociedades financieras, integrado por las sociedades financieras y las cuasisociedades, como por las instituciones mercantiles sin fines de lucro de índole financiera.
- c) El sector de la administración pública, integrado por unidades de la misma, los fondos de seguridad social instituidos y controlados por dichas unidades, y las instituciones no mercantiles sin fines de lucro, controladas y financiadas en gran parte por unidades públicas o por fondos de seguridad social.

d) El sector de las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares, integrado por instituciones sin fines de lucro que proporcionan productos o servicios no comerciales. Se exceptúan las instituciones sin fines de lucro controladas y financiadas en gran parte por unidades públicas.

e) El sector de los hogares, integrado por hogares (incluidas las empresas de hogares no constituidas en sociedad).

En el SCN se utiliza el término empresa con relación a las unidades institucionales que se dedican a la producción. Así, las empresas pueden ser sociedades, cuasisociedades, instituciones sin fines de lucro o empresas no constituidas en sociedad que son propiedad de unidades públicas o de hogares. Esta tipología sirve de base para delimitar el lugar del sector informal en el marco del Sistema de Cuentas Nacionales.

De aquí se desprende, la improbabilidad de que las unidades del sector informal reúnan las características para ser sociedades o cuasisociedades. Tampoco pueden ser instituciones sin fines de lucro, pues desde su constitución funcionan con la finalidad de generar ingresos para sus propietarios (esto no impide que asociaciones de unidades del sector informal puedan crear instituciones sin fines de lucro, para promover sus intereses). Por último, sobra decir que no se constituyen ni funcionan como propiedad estatal.

Por consiguiente, sólo queda una categoría de empresas capaz de abarcar a las unidades económicas del sector informal: las empresas no constituidas en sociedad que son propiedad

de hogares.

Esta conclusión limita el alcance del sector informal y proporciona un marco para definirlo: las empresas de hogares no constituidas en sociedad pueden considerarse como el límite superior de una definición estadística del sector informal.

Entendido de ese modo, el sector informal queda comprendido totalmente en el sector de los hogares del SCN, porque se considera que toda la producción del sector de los hogares se lleva a cabo en unidades que son empresas no constituidas en sociedad, cuya propiedad y funcionamiento están en manos de los miembros de los hogares ya sea en formas individual, o en asociación con otras personas.

Ahora bien, como esta categoría general se refiere a tipos bastante diferentes de unidades, algunas de las cuales no pueden considerarse como pertenecientes al sector informal, habría que definir a dicho sector como una subcategoría particular de unidades económicas del sector de los hogares.

Utilidad de la definición estadística.

Como no existe acuerdo general sobre el significado de la expresión sector informal, y los usuarios de las estadísticas abordan a dicho sector con propósitos analíticos diversos, las definiciones estadísticas suelen ser amplias para conferir la flexibilidad necesaria de cara a la determinación de las unidades de referencia y a la especificación del alcance que tendrá la encuesta.

La defensa de la amplitud de la definición se hace indispensable para una interpretación estadística internacional del sector informal, la cual debe abarcar las distintas maneras como se manifiesta ese sector según los países.

Además como el sector informal no tiene un carácter uniforme en toda la geografía del planeta suele ser difícil llegar a un acuerdo incluso para concensar una definición internacional con fines de acoplo de datos.

Para facilitar dicho acuerdo la decimocuarta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, propuso la adopción de un método modular de definición del sector informal. Se trata de identificar el núcleo del sector informal que sea común a todos los países con el objeto de facilitar la comparabilidad internacional.

Dicho método, está basado en la noción del sector informal como un concepto global que comprende toda una gama de subconceptos los cuales deben ser desglobalizados para poder realizar la recopilación de datos estadísticos y sacar conclusiones coherentes.

Hablando en general, los criterios a utilizar para las definiciones estadísticas del sector informal deben reunir varios requisitos:

- a) Poderse medir de manera clara y objetiva.
- b) Deben elegirse criterios que garanticen la estabilidad en el tiempo, para poder evaluar los cambios producidos en el sector informal.

- c) Todos los criterios deben ser fáciles de aplicar durante el procesamiento de la encuesta y su número debe limitarse al mínimo necesario.

En síntesis, los criterios que se elijan, deben ser significativos y al mismo tiempo estar en correlación con otros aspectos relevantes del sector informal, amén de reflejar las características de sus unidades económicas de modo apropiado.

Como toda encuesta al respecto no debe definir las características del sector informal, que sólo la recolección de datos habrá de poner de manifiesto, los requisitos excluyen el recurso de criterios tales como el volumen de producción, las entradas, el rendimiento, el valor agregado, el excedente de explotación, los ingresos, el capital invertido, la productividad, el nivel de la tecnología empleada, el grado de instrucción, etc. Para una definición unívoca, tales criterios tendrían que ser aceptados por los países dispuestos a cooperar en la mayor medida posible para asegurar que las comparaciones internacionales del sector informal sean más relevantes.

De cara al futuro, en particular en los países en vías de desarrollo donde el sector informal tiene carácter duradero y desempeña un papel importante en lo concerniente al empleo y los ingresos totales, los datos a levantarse precisan ser los más completos, fidedignos y detallados posibles con el propósito de mejorar las estadísticas del trabajo y las encuestas nacionales como base para realizar diagnósticos macroeconómicos empleados en diseñar y evaluar políticas en materia de empleo.

De manera similar, contribuir a la integración del sector informal en el proceso global de

desarrollo y a la institucionalización de ese sector exige cuantificar la contribución al empleo, la producción, la generación de ingresos, la atenuación de la pobreza, la formación de capital humano y la movilización de recursos financieros, entre otros factores.

### **2.2.8 La medición del sector informal y su problemática.**

La característica esencial de la gran mayoría de las unidades del sector informal, en casi todos los países es la ausencia de la división entre el trabajo y el capital. Generalmente tales unidades son explotadas por personas que trabajan por cuenta propia, ya sea individualmente, con la ayuda de trabajadores familiares no remunerados o en sociedad con miembros de su propio hogar o de otros hogares; es decir, tales personas o dichos hogares suministren a la vez el trabajo y el capital.

El empleo de trabajadores remunerados es una sola modalidad auxiliar de trabajo aunque cierto número de unidades del sector informal contraten asalariados ocasionales para realizar tareas específicas con el fin de atender necesidades temporales. Son pocas las unidades que emplean asalariados de manera continua, entre ellas destacan las dedicadas a actividades manufactureras y a los servicios de reparación.

Para poder establecer una definición del sector informal que incluya las subcategorías que lo componen, conviene hacer una distinción entre dos grupos de empresas de hogares:

- a) Unidades propiedad de personas que las explotan por cuenta propia ya sea individualmente o asociadas con miembros de su propio hogar o de otros hogares, donde no se emplean asalariados de manera continua, pero suelen contar con el apoyo de trabaja-

dores familiares no remunerados.

b) Unidades propiedad de personas que las explotan en calidad de empleadores ya sea individualmente o asociadas con miembros de su propio hogar o de otros hogares para cuya operación se emplean uno o más asalariados de manera continua, además de los trabajadores familiares no remunerados y de los asalariados ocasionales.

Es de suponerse además que en los países en desarrollo, prácticamente todas las unidades manejadas por cuenta propia forman parte del sector informal, independientemente del número de personas que empleen y de las características de tales unidades.

Por consiguiente, se ha propuesto que las empresas de las personas que trabajan por cuenta propia tal como se ha definido, constituyan el núcleo de una definición internacional del sector informal. Esta propuesta fue aceptada en la Reunión de Expertos en Estadísticas del Trabajo, porque además coincide con la proposición hecha por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas (1990) y del Instituto Internacional de Investigación y Capacitación para la Promoción de la Mujer.

En ese contexto, el término **asalariado** permanente se refiere al empleo de todos los trabajadores distintos de los que han sido contratados para realizar tareas específicas derivadas de necesidades temporales. Los empleados ocasionales, por su parte, son aquellos cuyo contrato de trabajo remunerado explícito o implícito, tiene previsto una duración que no supera las dos semanas.

Con estos criterios, para los fines de comparación de estadísticas acerca del sector informal resulta difícil llegar a un acuerdo internacional sobre una determinada duración mínima del empleo que permita distinguir entre el de naturaleza continua y el ocasional.

Bajo estas restricciones, aunque el incremento registrado en el empleo del sector informal en gran medida se debe al número de unidades operadas por cuenta propia, el crecimiento de las mismas también obedece a la cantidad de personas empleadas.

La mayoría de las unidades del sector informal comienzan como empresas por cuenta propia pero las que tienen más éxito, tienden a desarrollarse con el tiempo y a emplear algunos asalariados de manera continua. Por eso los analistas y las autoridades responsables de los programas de fomento de las micro y pequeñas empresas de este sector, necesitan disponer de estadísticas más confiables.

Si a esto se agrega que muchas unidades del sector informal son difícilmente identificables y localizables porque realizan sus actividades en la vivienda de sus propietarios o carecen de un lugar de trabajo estable, el levantamiento de datos complica más aún, la problemática de la medición del sector informal.

Con frecuencia, las muestras autoponderadas suelen resultar inadecuadas o poco viables para el levantamiento de una encuesta sobre el sector informal. Así mismo, las cifras de verificación provenientes de otras fuentes para proceder a los ajustes conllevan a la pérdida de rigor en la calidad de los datos.

Como salida para estas limitaciones en una encuesta mixta de hogares y empresas, si bien es posible identificar y clasificar a las unidades del sector informal, presenta el inconveniente del alto costo, así como la complejidad de las operaciones estadísticas para delimitar las operaciones de clasificación.

En el mismo sentido, la integración de una encuesta sobre el sector informal con otra de las actividades económicas de los hogares, tal como la hizo la ONU en 1991, sólo ha tenido lugar en muy pocos países, donde la cultura estadística goza de reconocimiento social.

### **2.2.9 Críticas a la medición del empleo informal.**

Como resultado de las crisis recurrentes del capitalismo y de la concomitante reestructuración económica en distintos países, para profundizar el estudio de los hechos y procesos socioeconómicos implicados, el análisis crítico de la noción de informalidad también remite a revisar los límites y alcances de los empeños realizados en favor de la medición estadística.

Así, la comprensión de los nuevos procesos que subyacen en el funcionamiento de la economía, también exigen que en aquellas características de la ocupación sean entendidas a cabalidad tanto desde el punto de vista teórico como del empírico.

Al respecto, no basta con decir que las ocupaciones no asalariadas derivan de una escasa acumulación ni tampoco es suficiente identificarlas como un vestigio del pasado que tiende a desaparecer conforme se extiendan y profundicen las relaciones de asalariamiento.

La cautela cabe, porque las propias relaciones salariales predominantes asumen múltiples formas concretas, algunas de las cuales toman la apariencia de trabajo por cuenta propia,

confundiéndose con el empleo no asalariado. Como los casos de comisionistas, maquileros, y trabajadores por honorarios, entre otros.

Además, adentrarse en estos nexos y relaciones es de suyo complejo, ya que no todo el trabajo asalariado es bien retribuido ni todas las actividades no asalariados perciben bajos ingresos.

Más aún, la idea de que todas las actividades de los productores directos son resabios del pasado parece ser equivocada a la luz de la persistencia de los minifundios, de las micro y pequeñas empresas, del comercio ambulante y la prestación independiente de servicios técnicos y profesionales.

En este orden de ideas, un balance inicial acerca de los métodos publicados para la medición del sector informal urbano, muestra que mientras unos enfatizan las características descriptivas y proponen criterios de medición, otros pretenden además, darle sustento teórico al concepto e incluso no faltan quienes presentan modelos formales.

Tras la amplia difusión del término sector informal urbano, por parte del PREALC, su noción ganó en amplitud al incorporar diversas referencias empíricas a su contenido, pero perdió la capacidad explicativa buscada por quienes pretendieron acceder a la complejidad del empleo en los países en vías de desarrollo.

De este modo, además de la ambigüedad teórica, la idea de sector informal enfrentó dificultades como categoría de análisis del empleo no remunerado, dando pie a diversas

controversias que hasta la fecha limitan su capacidad para medir a las ocupaciones informales.

Los criterios de medición también enfrentan dificultades cuando pretenden hacer uso de fuentes estadísticas no diseñadas exprofeso para cuantificar el sector informal urbano. Tal es el caso de los censos de población y las encuestas de empleo. No obstante, aun cuando se diseñan encuestas para dar cuenta de las ocupaciones informales, el parentesco con los conceptos de subempleo y de marginalidad, conlleva a dimensionar las complejidades en la materia.

Otro criterio operativo utilizado con frecuencia, en los estudios empíricos del sector informal, consiste en simplificar su complejidad mediante la reducción de sus unidades económicas, a las operadas por propietarios que trabajan por su cuenta.

Por otro lado, la introducción de la perspectiva de mercados segmentados de trabajo en el estudio de la informalidad ha conducido a desviar la atención de las unidades económicas hacia la calidad de las ocupaciones, medida ésta, en términos de remuneración y de estabilidad en el empleo.

De esta forma, en los trabajos sobre el sector informal urbano, es frecuente que coexistan de manera confusa dos universos de estudio relativamente independientes: el de las unidades económicas (sean empresas o individuos) y el de los trabajadores como tales (asalariados o no), cualquiera que sean las características de la unidad económica en la que laboren. Debido a esto se ha llegado a afirmar que existen ocupaciones informales en el sector formal y viceversa.

En los estudios realizados durante los setentas y los primeros años de la década de los ochenta, el criterio de legalidad fue considerado como atributo secundando. Asimismo, la informalidad fue entendida como un fundamento prácticamente exclusivo del subdesarrollo.

Hacia fines de los años ochenta, la ilegalidad emergió a primer plano para caracterizar a las actividades informales al parecer a causa de su influencia que sobre la noción del sector informal urbano tuvo la generalizada discusión sobre la economía subterránea.

Habida cuenta de la definición poco precisa, los analistas del sector informal coinciden en rechazar que dicha noción únicamente de cuenta de actividades situables en el sector tradicional del que habla la teoría clásica del desarrollo.

También existe acuerdo en cuanto a la heterogeneidad del sector, la cual toma cuerpo en actividades de subsistencia, comercio ambulante y producción de mercancías en pequeña escala, incluyendo. La subcontratación de trabajo no protegido por la seguridad social. Pero no existe consenso en cuanto a la definición estadística del sector informal y sus relaciones con el sector formal.

Al respecto, se pueden distinguir dos grandes corrientes:

- a) Una que explícita o implícitamente concibe a las actividades del sector informal urbano como típicamente no capitalistas, misma que explica la permanencia de este sector por la existencia de una fuerza de trabajo excedente en relación con los requerimientos del sector formal.

b) La otra corriente sostiene que las actividades del sector informal urbano son típicamente capitalistas, cuyas relaciones de producción son asalariadas de manera abierta o encubierta. Por ende, las actividades informales son parte integral de la economía moderna, aunque los vínculos aparezcan ocultos.

Bajo estas diferentes nociones de sector informal los esfuerzos académicos e institucionales empeñados en la determinación de sus magnitudes, conllevan a posturas divergentes, cuya posibilidad de síntesis demanda más diálogo científico y voluntad política.

### **2.3 El Comercio Informal en America Latina\*.**

#### **2.3.1 Reporte de Investigación Académica.**

1.- América Latina: Los informales trabajan más pero ganan menos

Los trabajadores informales en América Latina, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), trabajan un promedio entre 10 y 15% más que los del sector formal lo que aumenta la desigualdad en la distribución del ingreso.

“Soy una madre que ha subido a interrumpir tu viaje en este vehículo para llevar un pan para mis hijos. No me des la espalda, ni me mires con desprecio cuando pase a ofrecerte estos caramelos de menta a 20 céntimos”. Micaela, una limeña de 32 años, tiene tres hijos, su esposo es obrero de la construcción y durante largas temporadas está sin empleo. Vende caramelos en el servicio de transporte, obtiene un promedio de 58 dólares al mes, representa un caso extremo de trabajo informal: trabaja por cuenta propia, ocupación que con algunos

matices se repite en diversos países de América Latina y el Caribe. Los ingresos precarios son una de las características del empleo informal.

De acuerdo a diversos estudios, las remuneraciones percibidas por este sector son menos del 50% de las que obtienen los obreros y empleados formales, quienes además trabajan menos horas.

En promedio, los informales de Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, México, Panamá y Perú trabajan entre 10 y 15% más horas que sus colegas de la actividad formal, señala el informe anual del organismo internacional. Según el documento, ello afecta la equidad al aumentar la desigualdad en la distribución del ingreso, atenta contra la calidad de vida de los informales en comparación al resto de ocupados y los obliga a la adopción de estrategias de sobrevivencia-. Esas estrategias se traducen en la incorporación de más mujeres en trabajos precarios y en el acceso prematuro de los jóvenes al mercado laboral, indica la OIT.

El aumento de la informalidad reduce la productividad media nacional al concentrarse en actividades de bajo rendimiento. Sin embargo contribuye a aliviar la pobreza ya que aumenta la tasa de ocupación en los hogares pobres y representa la mayor fuente de empleo de la región: el 56 por ciento de los ocupados latinoamericanos pertenece a este sector. Su crecimiento es meteórico: 84 de cada cien nuevos empleos, creados en América Latina desde 1990, corresponden al sector informal. Eso confirma la tendencia de la década, de que los empleos de mala calidad son los que más crecen.

De acuerdo al estudio de la OIT, la fuente de empleo informal que más ha crecido en la región es la microempresa, que en la actualidad representa 22.5% del empleo total, frente al 20.2% al comenzar la década. Las microempresas informales han crecido en la mayoría de los países de la región: Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Honduras, México, Perú y Venezuela.

Otro sector que aumenta es el de los trabajadores informales por cuenta propia, especialmente en Paraguay y Uruguay. Actualmente representa el 26.5% del total de ocupados de la región, dos puntos porcentuales más que en 1990.

El servicio doméstico experimentó un incremento, básicamente en Brasil y Panamá y, ahora concentra 7.1% del total de ocupados, contra 6.7% en 1990.

En promedio, el empleo informal creció a un ritmo de 4.5% anual en los últimos seis años. Venezuela ocupa el primer lugar con 8% al mismo tiempo que tiene una contracción de los salarios industrial y mínimo. En Panamá y Paraguay también ha habido un crecimiento importante en el sector de 7.7 y 7.2% respectivamente. Otros países de crecimiento significativo han sido Bolivia (6.4%), Honduras (5.9%), Ecuador (5.4%) y Costa Rica (5.1%).

Los países con menor aumento del sector informal fueron Colombia (3.8%), Argentina (3.4%) y Uruguay (2.3%). Para la OIT, en Brasil, Panamá y Paraguay el aumento de la informalidad se debió especialmente a la expansión del empleo en los estratos de más baja productividad de la estructura ocupacional, lo que explica el crecimiento de los trabajadores informales por cuenta propia y del servicio doméstico.

**Venezuela: Líderes en la Economía Informal .**

**La crisis económica del país sigue como si nada y las modalidades de la supervivencia se consolidan como posibilidades de estrategia de la vida real para no quedarse en el camino.**

**El sector informal de la economía aumenta gradualmente llegando casi al 60% de la población y está generando una situación anárquica, sin control, de grandes proporciones en las principales ciudades del país. Frente al desempleo, el aumento de los precios de los alimentos y la escasez de vivienda, se dispara esa actividad especialmente en las calles del centro de la ciudad donde hay vendedores de todo tipo.**

**Solamente en Caracas se estima unas 50,000 personas que se desempeñan en ella y unos dos millones en todo el país.**

**creación de empleo en los países del Caribe.**

**Aunque el sector informal funciona fuera del marco legal formal y de las instituciones económicas, es una parte integral de las economías del Caribe debido a su absorción de grandes números de desempleados y a los bienes y servicios que proporciona. En los últimos años, ha habido un creciente esfuerzo por parte de los gobiernos de los países del Caribe por fortalecer sus economías y estimular el crecimiento y desarrollo económico a la luz de las recientes tendencias hacia la globalización y la creciente competencia en el mercado internacional. Además, ciertos acontecimientos que tienen o tendrán un impacto significativo sobre la región del Caribe, tales como: el movimiento hacia una economía de único mercado,**

el fin del Régimen Bananero (particularmente en los países del Caribe Oriental), y los avances hacia el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) tienen el potencial de ser transformados en oportunidades para la región si se aprovechan de manera adecuada.

Las PYMES han sido consideradas elementos conductores de un desarrollo económico y social en los años 90. El sector posee un gran potencial de crear y expandir las oportunidades de empleo, disminuir la tasa de desempleo, facilitar el desarrollo de habilidades en el campo empresarial, garantizar la expansión de las oportunidades de mercado, utilizar materia prima nacional (así como también reciclar materiales utilizados), promover empresas con un uso intensivo de mano de obra, fortalecer la promoción de exportaciones y la sustitución de importaciones. En tal sentido, su desarrollo creciente contribuirá, eventualmente, a la diversificación de la economía (expansión de la base económica), a combatir varios males sociales como las actividades ilícitas asociadas al comercio de drogas y, en general, a promover el crecimiento global de la economía de la región.

La canalización de las actividades del sector informal implica la transformación de unidades de ese sector en micros, pequeñas y medianas empresas del sector formal. Esto permitiría que el sector informal respondiera, de una forma más efectiva, a las oportunidades que surjan del proceso de desarrollo en el que participe activamente en la actualidad. Cualquier intento por lograr ésto, necesariamente implicaría, no sólo superar las limitaciones que existen para la expansión dentro del sector informal tales como bajos ingresos, falta de acceso a los recursos, créditos y capacitación, acceso limitado a los mercados y un ambiente político hostil, sino también las razones por las que muchos participantes deciden operar en este sector. Sin embargo, en la visión predominante del desarrollo económico, la integración gradual del

sector informal al sector formal fortalecería a éste último y, en vista de que sus trabajadores obtendrían mayor productividad e ingresos más elevados, mejoraría la prosperidad económica y la calidad de vida en general.

La economía informal en Brasil.

No hay un censo que posibilite evaluar su importancia actual para el Estado. Sin embargo, cálculos estimativos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) indican que cerca de 500 mil personas se vinculan a actividades informales en Minas. Se supone que en todo el país este número esté alrededor de 8.5 millones.

En Minas, donde una diversidad de actividades está sobresaliendo en los últimos años, como las confecciones de ropa y zapatos, muchas otras se llevan a cabo en el mismo hogar, la artesanía ha adquirido especial relevancia. La artesanía tradicional de cada región revela un poco de su historia.

Guatemala: ¿economía informal: un mal o un síntoma?.

Los recursos de Guatemala son limitados. El problema es complejo, no se puede simplemente argumentar que si se canalizan adecuadamente los recursos del Estado, con miras a la aplicación de la ley pero sin simplificar el sistema legal, se erradicará el mercado informal.

Bajo este incorrecto entendimiento del problema los políticos argumentan que el Estado necesita recaudar más impuestos para contar con los recursos necesarios para la aplicación de

la ley. Asimismo, argumentan que el gobierno no puede resolver los problemas nacionales porque no se cumple con las leyes tributarias y no se pagan impuestos. Sin embargo, es incoherente afirmar que la economía informal se puede erradicar incrementando los impuestos. El problema de la economía informal no sólo radica en la falta de aplicación de las leyes, sino en la complejidad de las mismas leyes vigentes.

Mientras más difícil es para una persona cumplir con el sistema jurídico, más estará tentada a quedarse al margen de la ley. Para muchos guatemaltecos tomar ese riesgo es más atractivo que formalizar sus actividades comerciales.

Existen dos problemas principales en el sistema jurídico guatemalteco: el primero es la falta de accesibilidad a los órganos administrativos, el segundo es la complejidad de nuestra legislación y la dificultad de interpretarla y aplicarla sin la ayuda de servicios caros y, para la mayoría de la población, inaccesibles.

¿Cómo erradicar la economía informal? ¿Simplificando el sistema jurídico y haciéndolo accesible y comprensible para toda la población? . Si analizamos superficialmente el problema de la economía informal, podemos llegar a la incompleta conclusión que ésta existe debido a un estado de derecho permisivo en el que no se aplica la ley y, como consecuencia, tampoco se castiga a los informales. Por lo tanto, se llega a conclusiones (y soluciones) ineficaces que no atacan el problema de fondo. (\*Lasso Pablo; Reporte de investigación, Academia Consumidor, Investigación de Mercados. ITESO)

### 2.3.2 EL CASO PERÚ.

El escritor peruano José María Arguedas dijo en una ocasión que los pueblos latinoamericanos éramos unas culturas antiguas, unos pueblos antiguos con historia, con pasado, y con características indelebles. “Yo diría que entre esas características, tal vez una de las más notables sea aquella por la cual, nuestros países, de tiempo en tiempo, se convulsionan de revolución a revolución.”

En el Perú contemporáneo, de hecho, ha habido dos revoluciones muy significativas. Una fallida, que fue la revolución que trató de llevar a cabo “Sendero Luminoso”, el grupo guerrillero maoísta que se insubordina en 1980; y otra exitosa, la revolución de los empresarios populares, llamados generalmente empresarios informales, que trabajan al margen de la ley en las ciudades del país.

De manera que, si tuviéramos que resumir en un concepto la historia de los últimos 15 años en el Perú, yo diría que es la historia de esas dos revoluciones: la historia de la revolución comunista de “Sendero Luminoso” y la historia de la revolución informal de los empresarios populares; la historia de una revolución que fue un fracaso, militar y político, y la historia de una revolución que ha terminado siendo uno de los éxitos más impresionantes de la historia contemporánea.

La economía informal .

Muchas veces hemos leído acerca de las actividades subterráneas de la economía informal. Conceptualmente podemos proveer una definición muy simple de este fenómeno. Las

actividades que componen la economía informal son aquellas actividades que teniendo fines lícitos se basan en medios ilícitos para llevarse a cabo. Es decir, son actividades que no tienen intrínsecamente un contenido criminal, pero que, a pesar de ser actividades finalmente lícitas y convenientes, deseables en un país, tienen que servirse de medios ilícitos para llevarse a cabo. La característica económica más notable de las actividades informales es que tanto la gente directamente involucrada en ellas como la sociedad en general se encuentran mejor si la ley es violada que si es seguida al pie de la letra.

Sirva para aclarar ese concepto el ejemplo (que trataremos a fondo más adelante) de los vendedores ambulantes de origen callejero que pueblan las ciudades de América Latina. En ciudades como México, D.F., Sao Paulo, y Lima, que se encuentran entre las ciudades más pobladas y de mayor densidad del mundo, una característica fundamental es la existencia de miles de vendedores ambulantes.

El vendedor ambulante es, en primer lugar, un comerciante. Sus fines son lícitos, pero se tiene que basar en medios ilícitos--no cumplir con las regulaciones legales, no cumplir con las normas laborales, no pagar impuestos--porque no le queda otro remedio que hacerlo así. No puede ingresar en la economía formal porque ésta impone sobre las sociedades latinoamericanas un costo tan oneroso que resulta insufragable para las personas y para los empresarios con pequeños ingresos. La informalidad es entonces una situación en la cual la gente quiere trabajar legalmente pero no puede. Lo único que le queda es trabajar en esa zona de relativa ilegalidad que el resquicio legal deja en la sociedad de Latinoamérica.

Aunque varía de país en país, la importancia de la informalidad es muy amplia. En el caso de éste país, se calcula que en términos generales el equivalente a un 30 por ciento del producto

nacional bruto y el equivalente a un 60 por ciento de las horas-hombre trabajadas se desarrollan en las actividades informales. Es decir, un 30 por ciento de la producción y un 60 por ciento del trabajo.

Eso nos permite obtener algunas conclusiones iniciales. En primer lugar, que social y económicamente la informalidad es grande, ya que, si el 60 por ciento de las horas-hombre están en el sector informal, el gobierno sólo controla 4 de cada 10 horas que se trabajan. En otras palabras, la mayor parte de los peruanos trabajan fuera de la ley.

La segunda conclusión es que, pese a su importancia cuantitativa, las actividades informales tienen una productividad baja puesto que, como hemos visto, el 60 por ciento del trabajo hace solamente el 30 por ciento del producto. Eso nos aproximará a algunos problemas que tendremos que afrontar más adelante: la falta de instituciones legales que permitan maximizar sus beneficios o cómo organizarse con mayor eficiencia. Los informales, por ejemplo, no pueden recurrir a un tribunal para hacer valer sus contratos. Padecen igualmente de una insuficiencia crónica de derechos de propiedad que, a la larga, termina influyendo negativamente en su productividad.

Dicho esto, pues, es evidente que estas actividades de fines lícitos y medios ilícitos - es decir, la informalidad - son significativas, aunque su importancia varía de un sector a otro de la economía latinoamericana.

La construcción informal.

En el caso de América Latina es significativo, ilustrado por lo menos en la experiencia peruana, que el sector informal tenga una presencia fundamental en el terreno de la construcción y de la vivienda. De hecho, el desarrollo urbano peruano se ha hecho fundamentalmente en el sector informal. La mayor parte de Lima, aproximadamente la mitad de su área geográfica (Lima es una ciudad de 8 millones de habitantes), se encuentra desarrollada completamente fuera de la ley, en lo que los peruanos denominan eufemísticamente "pueblos jóvenes," que no son otra cosa que las barriadas--barrios urbanos marginales, desarrollados por invasión de terrenos públicos o privados por parte de migrantes del campo a la ciudad de los últimos 40 años.

El desarrollo de este sector de la vivienda informal tiene una gran importancia económica, social y política en el caso del Perú. En primer lugar, es económicamente significativo porque la inversión realizada por la gente del sector informal en sus propias viviendas equivale aproximadamente a 8,000 u 8,500 millones de dólares; inversión de viviendas que se ha realizado sin ningún tipo de apoyo por parte del Estado.

En segundo lugar, es socialmente importante porque representa la emergencia de un nuevo sector propietario. Tradicionalmente en el Perú, supongo que al igual que en el resto de Latinoamérica, los sectores menos favorecidos han estado ausentes de la propiedad. El acceso a la propiedad se ha limitado a los sectores ricos o aristocráticos de esos países. A través de este proceso de urbanización informal, no obstante, los sectores menos favorecidos de América Latina han logrado reivindicar para sí el derecho a la propiedad, y establecerlo activamente en las ciudades latinoamericanas.

EL COMERCIO INTERNACIONAL EN EL ESTADIO  
UNIVERSITARIO

UNIVERSITARIO

UNIVERSITARIO

TM  
Z7164  
.C8  
FCPYA  
2002  
.V3



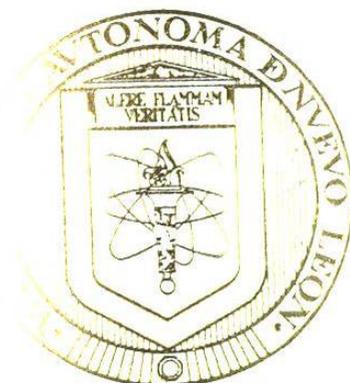
1020148402

*[Handwritten mark]*

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA Y ADMINISTRACION

DIVISION DE ESTUDIOS DE POST-GRADO



EL COMERCIO INFORMAL EN EL ESTADIO  
UNIVERSITARIO

UN PROBLEMA CON SOLUCION

**TESIS**

QUE PRESENTA COMO REQUISITO PARA  
OBTENER EL GRADO DE MAESTRIA EN  
ADMINISTRACION PUBLICA CON ESPECIALIDAD  
EN EL AREA ADMINISTRATIVA

PRESENTA:

C.P. JOSE LUIS VALENCIA SUAREZ

MONTERREY, N. L.

DICIEMBRE DE 2002

990 762

TM

Z 7161

.08

F044A

2002

.V3



FONDO  
TESIS

Monterrey N.L. a de Diciembre de 2002.

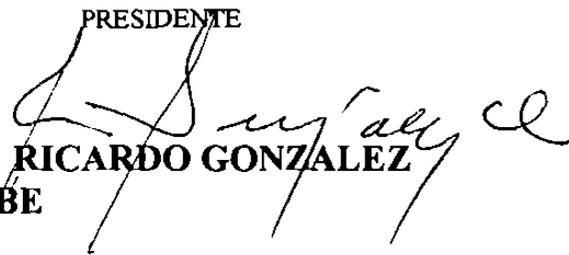
MAP. FRANCISCO JAVIER JARDINES GARZA  
SUBDIRECTOR DE POSTGRADO  
FACPYA – U.A.N.L.  
PRESENTE.-

Por medio de la presente nos permitimos informarle que después de haber revisado a detalle el proyecto de la tesis titulada “EL COMERCIO INFORMAL EN EL ESTADIO UNIVERSITARIO, UN PROBLEMA CON SOLUCION” presentada por el C.P. JOSE LUIS VALENCIA SUAREZ, nuestro dictamen colegiado es aprobado para presentarse.

Sin mas por el momento estamos a sus ordenes para cualquier aclaración al respecto.

ATENTAMENTE

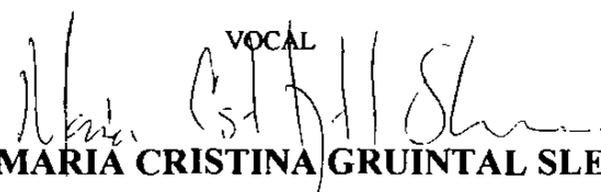
PRESIDENTE

  
C.P. RICARDO GONZALEZ  
URIBE

SECRETARIO

  
LIC. ROBERTO GARCIA  
RAMIREZ

VOCAL

  
M.A.P. MARIA CRISTINA GRUNTAL SLEME

## **AGRADECIMIENTOS**

A mi Madre, por haber creído en mi.

A mi Esposa, por su incondicional apoyo y motivación

A mis hijos, José Luis y Nohemi por ser la razón de mi vida.

A mis maestros, por haber compartido sus conocimientos

## TABLA DE CONTENIDOS

CAPITULO	PAGINA
<b>1.- INTRODUCCION y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	
1.1. Introducción.....	1
1.1.1. Delimitación del Objeto.....	2
1.1.2. Origen y concepto de informalidad.....	3
1.2. Planteamiento del Problema.....	5
1.3. Hipótesis.....	7
<b>2.- COMERCIO INFORMAL</b>	
2.1 El origen del Comercio Ambulante.....	8
2.1.1 Distinción entre Economía Informal y Economía Subterránea.....	10
2.1.2 Disyuntiva social entre desempleo e informalidad.....	18
2.1.3 Del sector informal a la informalización de la economía.....	20
2.2 La caracterización teórica de la informalidad.....	22
2.2.1 La teoría de la marginalidad y su crítica.....	22
2.2.2 Enfoque basado en la subcontratación.....	27
2.2.3 Enfoque neoliberal.....	30
2.2.4 Hacia una redefinición del sector informal.....	33
2.2.5 El nuevo entusiasmo por el sector informal.....	35
2.2.6 La problemática del sector informal desde hace 15 años.....	38
2.2.7 La unidad de producción como referencia básica.....	42
2.2.8 La medición del sector informal y su problemática.....	49
2.2.9 Críticas a la medición del empleo informal.....	52
2.3 El comercio informal en América Latina.....	56
2.3.1 Reporte de Investigación Académica.....	56
2.3.2 El caso de Lima Perú.....	63
2.3.3 La Extralegalidad: Estrategia De Supervivencia Ante Las Trabas Burocráticas.....	77
2.4 Dinámica del sector informal en México.....	78
2.4.1 Datos Históricos del Comercio Informal en México.....	83
2.4.2 Opiniones encontradas sobre la formalidad.....	86
2.4.3 Contexto histórico de la informalidad.....	88
2.4.4 Magnitud del sector informal urbano.....	91
2.4.5 Comportamiento del empleo informal.....	95

2.4.6	Economía informal en México.....	95
2.4.7	Un debate nacional muy presente en México.....	99
2.4.8	Propuestas de regularización del Gobierno Mexicano.....	101
2.4.9	Desde la óptica de las Aduanas.....	104
2.5	El comercio informal en la zona metropolitana de Monterrey Nuevo León...	108
2.5.1	Estructura Sectorial de la Actividad Económica en el Estado de Nuevo León.....	108
2.5.2	Ubicación del Comercio Informal.....	110

### 3.- EL PORQUE DE LA INVESTIGACION

3.1	Idea de Investigación.....	113
3.2	Objetivos.....	113
3.3	Preguntas de Investigación.....	113
3.4	Justificación de la Investigación.....	114
3.5	Viabilidad de la Investigación.....	115
3.6	Consecuencias de la Investigación.....	115
3.7	Procedimientos.....	115
3.7.1	Análisis de datos.....	116

### 4.- COMERCIO AMBULANTE EN LA UNIVERSIDAD

4.1	El sentir del Comerciante en las afueras del Estadio Universitario.....	117
4.2	Principales Problemas detectados.....	120
4.2.1	Problemática del Comerciante.....	120
4.2.2	Problemática del Consumidor.....	120
4.2.3	Problemática del Gobierno.....	121

## 5.- CONCLUSIONES

5.1 Un esquema de control flexible que se adecue a las características de la actividad.....	122
5.2 Expedición de Permisos por tiempos definidos y no por eventos.....	123
5.3 Un Programa de Inversión para el mejoramiento de las Instalaciones.....	124
5.4 Fomentar la Mejora Continua.....	125
5.5 Estructura Sugerida.....	125
5.6 Reglas de Operación.....	126
APENDICE.....	128
BIBLIOGRAFÍA.....	138
GLOSARIO.....	142
ABREVIATURAS UTILIZADAS.....	144

## **CAPÍTULO 1.**

### **INTRODUCCIÓN y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

#### **1.1. INTRODUCCIÓN.**

El Comercio informal en nuestro país se ha convertido sin duda en el segmento más rentable para millones de familias que han visto limitadas o imposibilitadas sus aspiraciones de desarrollo dentro del mercado laboral por lo que han tenido que recurrir a una forma de subsistencia misma que ha sido encontrada en las banquetas de los parques, o de los centros históricos en las ciudades.

Durante los últimos 35 años el estudio de la economía informal ha revelado alarmantes datos, el crecimiento de las personas involucradas y los volúmenes de mercancía que manejan son comparables con los de cualquier empresa transnacional con la diferencia que para estas últimas las leyes fiscales son muy estrictas y onerosas así como las regulaciones de la Ley Federal del Trabajo hacen que los empresarios ofrezcan sueldos poco atractivos y con los servicios de Seguridad Social bastante mal prestigiados convierten al comercio informal en una fuente de trabajo más atractiva, no obstante las autoridades fiscales federales han estado implementando programas de combate a esta actividad en los últimos años, obteniendo resultados catastróficos, ya que como lo mencioné, las leyes fiscales son muy estrictas no se puede encajar a este sector informal en la formalidad de un Código Fiscal rígido; es por eso que esta tesis trata la posibilidad de otorgar un esquema personalizado para que los integrantes de este sector contribuyan con el gasto público de la entidad a la que pertenecen.

### **1.1.1 Delimitación del Objeto**

Se trata de microindustrias que movilizan reducidas cantidades de factores de producción (trabajo y capital) y que generan un volumen de producción infinitesimal en la escala de los grandes agregados macroeconómicos. Forzando la comparación, algunas de esas actividades podrían emparentarse a la “talacha”, sino fuera porque permiten vivir cotidianamente a las familias.

Todas tienen también en común un nexo relativamente relajado con el Estado: ninguna respeta la legislación en vigor. En ninguno de los registros administrativos o fiscales se tiene noticia de ellos; y en algunos casos, aunque su propietario se declare en regla con las autoridades públicas, no está afiliado a ninguno de los regímenes de seguridad social, que sin embargo son obligatorios para todos los establecimientos que emplean los asalariados.

Formas específicas de producción y de tipo “artesanal”, modo de funcionamiento al margen de las regulaciones públicas, son las claves de entrada que alimentan el debate sobre el sector informal dentro de un campo de investigación en el que se enfrentan “escuelas” y corrientes.

Pero por encima de esas características compartidas por nuestras tres unidades se abre paso cierta diversidad. La cuestión entonces es saber si esas diferencias pueden llevarnos a clasificar a nuestros tres establecimientos dentro de la categoría del “sector informal” o, por lo contrario, a distinguir, según los casos, entre los que forman parte de él y los demás, en función de los criterios de división adoptados.

Así, con frecuencia se ha asimilado el sector informal al conjunto a las unidades regidas por modo de producción no capitalistas o precapitalistas. Por otra parte, la coexistencia de este sector con un sector típicamente capitalista sería uno de los componentes estructurales de las economías de los países en desarrollo (PED). Desde esa perspectiva y considerando la relación salarial como un factor de identificación del sector capitalista.

### **1.1.2 Origen del concepto de informalidad.**

El origen de la noción del sector informal urbano suele ubicarse en las viejas discusiones relativas a la validez de las teorías del desarrollo económico, las cuales suponen creciente absorción de fuerza de trabajo, con ocupaciones bien remuneradas conforme los países avanzan en el sendero de la industrialización.

Sin embargo, como tal supuesto se vino abajo a medida que las actividades poco calificadas y de bajos ingresos crecían en los años sesenta, la Organización Internacional de Trabajo se vio obligada a investigar el fenómeno y a promover el Programa Mundial de Empleo.

En una primera etapa se integraron varias misiones de expertos para estudiar y tratar de explicar la situación ocupacional en diversos países en vías de desarrollo entre los cuales estuvieron Colombia, Ceylan y Kenia.

Como producto del trabajo final de la misión que estudio el caso de Kenia, el cual fue publicado como libro en 1972 (OIT, *Employment, Incomes an Equality.*) en él se define por primera vez el contenido de lo que más tarde pasaría a llamarse sector informal urbano. Dada su importancia histórica he aquí su versión textual:

“Debemos por tanto enfatizar que las actividades informales no están confinadas al empleo en la periferia de las ciudades, a ocupaciones particulares o aun a actividades económicas. Más bien las actividades informales son la forma de hacer cosas, caracterizada por: facilidad de entrada; apoyo en los recursos locales; propiedad familiar de las empresas; escala de producción pequeña; tecnología adaptada e intensiva en fuerzas de trabajo; destrezas adquiridas fuera del sistema educativo y, mercados no regulados y competitivos”.

Poco antes, en septiembre de 1971, el antropólogo Keith Hart en una conferencia del Instituto de Estudios de Desarrollo de la Universidad de Sussex, empleo el término: “oportunidades informales de ingreso” (Hernandez Rives, José. Temas de Economía Informal y Subterránea, junio 1996).

En esos años, los investigadores se percataron de la existencia de cierta fuerza de trabajo ubicable en un estado intermedio entre el ámbito agropecuario y las zonas urbanas misma que en las estadísticas de entonces era considerada como parte del concepto subempleo.

Sin embargo, esa fuerza de trabajo proveniente en su mayor parte de las regiones rurales, se diferenciaba del subempleo, entendido como el trabajo temporal de quienes teniendo ciertas calificaciones laborales se ven obligados a desempeñar puestos de menor perfil debido a la insuficiencia de la demanda.

En contraste los trabajadores del sector informal no tenían las competencias requeridas por el mercado laboral formal. Además de la servidumbre doméstica y de otros servicios no calificados como lavado de automóviles, dicha fuerza de trabajo parecía ser producto de la conjugación del aumento en las tasas de natalidad y la reducción de la mortalidad, de las

corrientes migratorias hacia las ciudades y de la incorporación creciente de las mujeres a la oferta laboral.

En el marco del debate conceptual, durante los periodos de crecimiento económico elevado, se asumió que el sector informal era un fenómeno propio de las zonas urbanas, provocado por el exceso de disponibilidad de fuerza de trabajo producto del crecimiento demográfico y de la migración de regiones más atrasadas.

Además, por entenderse a la economía informal como refugio de actividades mal remuneradas se considero que dicho sector era resultado de la transformación del desempleo rural en subempleo urbano.

Así mismo, en la pasada década, el adelgazamiento de los aparatos de Estado y los recortes de personal como resultado de los programas de productividad en las empresas privadas, se tradujeron en un crecimiento inesperado y sin precedentes del sector informal. Según estimaciones de la Organización Internacional de Trabajo ahora comprende unos trescientos millones de personas en el tercer mundo y representa hasta el 40, 55 y 70% del empleo total urbano en los países de América Latina, Asia y Africa, respectivamente (OIT, Employment, Incomes an Equality, Ginebra 1972).

## **1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

La cantidad de comerciantes es incierta, actualmente solo se necesita localizar una esquina o cualquier banqueta donde pase gente; para conseguir este espacio físico, hay que pagar

dádivas a líderes que controlan las calles, hay que cooperar con los policías y no buscarse problemas con la competencia, hay que comprarle la mercancía a los caciques de la zona, después de eso no hay reglas que cumplir a vender se ha dicho; esta situación convierte a dicha actividad en un problema social, ya que como veremos en el desarrollo de este estudio, el obtener mercancía a bajos precios es, aparentemente, una ventaja que se puede convertir en un problema cuando se exige una garantía en caso de defectos, o cuando la calidad no es la ofrecida, cuando la higiene no existe, cuando nos damos cuenta que fuimos engañados con las características de la mercancía, además de estos problemas que afectan directamente al consumidor, la imagen que se da en las calles, la falta de respeto a los peatones, la falta de higiene tanto personal como del lugar ocasionan problemas no solo a los consumidores de la mercancía sino a todos los usuarios de la vía pública que tienen que vivir con esto día con día, y sin ninguna ley que se aplique por el sólo hecho de no tenerlos controlados ni ubicados, ya que estos sólo toman sus cosas y se cambian de colonia, o de ciudad; es por esto la necesidad de contar con un esquema de control el cual deberá ser muy amigable y sencillo en su uso para que no se tenga el pretexto de no adherirse al programa, y que a la vez sea muy rígido en la aplicación de sanciones.

### **1.3 HIPÓTESIS.**

La compleja situación de desorden y falta de organización en que viven los comerciantes informales que se ubican alrededor del estadio universitario de la UANL, así como el fracaso de diversos programas de regularización de la economía informal por parte del gobierno crea “la necesidad de elaborar un esquema de control totalmente accesible a este sector el cual debe adaptarse a las características esenciales de este modus vivendi”; este supuesto a comprobarse queda demostrado mediante la búsqueda frecuente de programas que regulen y controlen la actividad informal por parte del gobierno en sus tres niveles.

## **CAPÍTULO 2.**

### **COMERCIO INFORMAL.**

#### **2.1. EL ORIGEN DEL COMERCIO AMBULANTE.**

Estos improvisados comerciantes abordaron al principio las banquetas de abundante paso de transeúntes, pues los mercados de puestos fijos y semifijos estaban ocupados por otros traficantes establecidos de mucho tiempo atrás y eran ya, por tradición familiar, comerciantes calificados con los que era muy difícil competir. Una circunstancia inesperada y que no ha sido examinada hasta ahora, vino a iniciarlos en el adiestramiento y calificación de su actividad extralógica.

Como consecuencia de la desocupación de mano de obra europea en la posguerra de 1914-1918, emigraron hacia América desde sus países de origen Checoslovaquia, Polonia, Alemania, Rusia, etc. (López Betancourt, Carlos. El Sector Informal de la Economía en México; Sector Laboral No. 10, México D.F. Marzo 1994.) numerosos trabajadores, principalmente de filiación hebrea y árabe, que escogieron a México para arraigarse; por la escasa demanda de fuerza de trabajo, por la ignorancia de nuestra lengua y por carecer de capital para invertir en actividades productivas, estos inmigrantes también optaron por ser comerciantes en pequeño; se apoderaron de todas las esquinas del centro de la ciudad para expender allí, de pie, agujetas para zapatos y hojas para rasurar; a su peculiar comercio agregaron luego la venta de corbatas; las tres mercancías suministradas a crédito por sus hermanos de raza incorporados ya al sector industrial del país.

En la vía pública estos inmigrantes dieron su primera y muy útil lección de técnica comercial a los vendedores autóctonos no calificados venidos de la provincia; el modo de repetir incansablemente, con su voz monocorde y el acento de su lengua maternal el estribillo “hojas para rasurar, agujetas de todos colores y tamaños, corbatas a tres por un peso...” enseñó a los nuestros la eficacia del “mensaje publicitario” y de la comunicación con el cliente en potencia.

Nueva lección, también les impartieron en las afueras de los mercados cuando mexicanos y extranjeros del pequeño comercio se ubicaron en puestos fijos, semi-fijos y ambulantes para expender sus mercaderías progresivamente más diversificadas, mediante el pintoresco y tradicional regateo del “varillero” medieval que se proyecta hasta la época precapitalista.

En breve tiempo el comerciante aborigen aprendió esa técnica, antes de que el europeo se ausentara del ámbito del pequeño comercio para convertirse, con la ayuda de sus “paisanos”, en comerciante establecido o industrial.

El pequeño comerciante advenedizo se incorporó al sector de “puesteros”, para sufrir con éstos los rudos problemas del abastecimiento regular de mercancías y de la agresión irrestricta del inverecundo prestamista, así como de la constante presión de nuevas oleadas de campesinos y provincianos, aspirantes a comerciantes en pequeño, maquinados por el proceso incontrolable del ausentismo de campo y de los pequeños centros urbanos de todo el país, víctimas irredentes de la alucinación por los fementidos polos de desarrollo.

Durante siete décadas se ha repetido sucesivamente este fenómeno demográfico, sin avisos de solución, pues las causas que lo originan persisten sin alivio: falta de organización ejidal,

fragilidad de la tenencia de la tierra que pertenece a pequeños propietarios; ausencia de crédito sin usura, carencia de tecnología e implementos modernos de cultivo y manufactura, ignorancia de la metodología de la comercialización correcta, creciente demanda de artículos agrícolas industriales y de exportación, falta de cumplimiento de los programas oficiales y corporativos y de la planeación respectiva y aumento de la desocupación parcial y total por la insuficiencia de tierras en razón de la explosión demográfica.

En la cuarta década, del siglo XX, pasaban de 70 mil comerciantes en pequeño en el Distrito Federal. Casi todos ellos eran tributarios de los prestamistas nefastos y enriquecidos que les cobraban intereses hasta del 11 ó 12% por día, pues el rédito nominal de 10% se exigía “por dentro”, expresión que implica que, un préstamo de diez pesos obtenidos por la mañana para comprar un costal de naranjas (en los años 40) y obtener con su venta menos de lo indispensable para subsistir, toleraba el comerciante que se le entregaran solamente 9, reteniéndole un peso por el rédito nominal de 10%, lo cual acrecienta el interés por encima de lo pactado; por la tarde debía pagar íntegros los 10 pesos. El efecto primario de este género de usura era el aumento de los precios al menudeo en todos los mercados del Distrito Federal y en todos los pequeños comercios (estanquillos) establecidos. (López Betancourt, Carlos. El Sector Informal de la Economía en México; Sector Laboral No. 10, México D.F. Marzo 1994).

### **2.1.1 Distinciones entre sector informal y economía subterránea.**

En los países capitalistas subdesarrollados existe una serie de actividades económicas que eluden el control legal y son incluidas por muchos estudiosos en el concepto de sector informal, sin diferenciarlas en términos de la economía subterránea. La identificación de estas

dos categorías según Fidel Marquez Sánchez ( Marquez Fidel; América Latina Sector Informal, Mimeo 1987.) constituye un error metodológico ya que ambos conceptos dan cuenta de fenómenos socioeconómicos de distintos contenidos.

En una primera aproximación, Moisés Ikonicoff sostiene que la economía subterránea esta constituida por el conjunto de actividades que no se someten en forma total o parcial a las reglas del juego de las sociedades donde operan (Ikonicoff, Moisés. La economía subterránea y el sistema económico mundial: Trimestre Económico, vol. LIII, num. 209 México 1986.).

Este autor utiliza cuatro criterios para la economía subterránea:

- a) La producción y los ingresos de los agentes económicos.
- b) El comportamiento de los factores productivos.
- c) Los objetivos perseguidos por los agentes del subsistema.
- d) La legalidad de las actividades económicas.

En contraste, el referido autor presenta al sector informal como un subsistema de la economía subterránea, típico de las economías periféricas, lo cual es explicable si retomamos su planteamiento acerca de la legalidad.

En otro sentido, esta idea puede relacionarse con la tendencia de no circunscribir el sector informal a las economías subdesarrolladas. Existen estudios que hablan de la existencia del sector informal en países como Estados Unidos, España e Italia. Sus autores se basan en la similitud de una serie de características tales como:

- a) Son pequeñas unidades productivas.
- b) Mano de obra familiar.
- c) Operan fuera de la regulación estatal.

Paul Samuelson, por su lado, también parte del aspecto legal cuando define a la economía subterránea como: “actividad económica no declarada”. Así, este concepto incluye las actividades legales que evaden al fisco (como venta callejera o los servicios de intercambio entre amigos), y las actividades ilegales, como el tráfico de drogas, el juego, y la prostitución.

(Samuelson, Paul. Economía, Mc Graw Hill, México 1986)

Para establecer una diferencia con el mayor rigor posible, lo más indicado consiste en comparar ambos fenómenos en sus rasgos más generales y definatorios:

La primera gran diferencia estriba en el carácter altamente lucrativo de las actividades de la economía subterránea, frente a la estrategia de supervivencia predominante del sector informal.

Típicas actividades subterráneas son el narcotráfico y el contrabando. En el caso del primero puede afirmarse que lo que prevalece no son las microempresas, ni la creación de su propio empleo por parte de los trabajadores. Este giro está hegemonizado por grandes intereses ubicados en Estados Unidos y Europa. Sostiene Fidel Marques.

Otro aspecto importante que nos lleva a identificar la economía subterránea con el sector informal, se debe al vínculo con el contrabando realizado en países latinoamericanos, ya que gran parte de esas mercancías son vendidas por los informales.

Por otro lado, cabe valorar la estructura clasista de ambos fenómenos. En el caso del sector informal es heterogénea, pues lo integran empleados y obreros desocupados o parcialmente ocupados, patronos medianos y pequeños capitalistas y trabajadores no remunerados. Con el se atenúa el desempleo abierto, pues la mayoría de sus miembros son parte del club de desocupados.

En cuanto a la economía subterránea, en ella se ocupa el lumen proletariado y capitalista medianos y grandes, así como otras capas de empresarios desclasados.

No está de más expresar que el sector informal a diferencia de la economía subterránea, establece una relación de dependencia, subordinación y entrelazamiento económico con el resto del aparato reproductivo capitalista, lo cual es consecuencia y necesidad de la peculiar estructura de los países en vía de desarrollo como el nuestro.

Tampoco debe olvidarse la consideración de otras condiciones socioeconómicas, que en la economía subterránea, son muy superiores e incluso privilegiadas, frente al sector informal, donde predomina el pauperismo urbano, la extensión máxima de la jornada, malas condiciones de trabajo y bajos ingresos, alternancia con el desempleo, falta de cobertura en el seguro social y predominio de personas que están sometidas a un trato discriminatorio en el sector formal, por edad, sexo, nivel escolar y origen étnico, entre otras razones.

En resumen, aunque el sector informal y la economía subterránea tienen en común el operar al margen de la legalidad, en cuanto a no pagar contribuciones al Estado, ambos conceptos se diferencian en los siguientes términos:

El sector informal es producido por la combinación de:

- a) Crecimiento natural de la población.
- b) Migración campo – ciudad.
- c) Incapacidad del sector formal para absorber a la oferta de trabajo.
- d) Urbanización sin industria capaz de respaldarla.
- e) Crisis recurrentes en países subdesarrollados.

La economía subterránea es producida, fundamentalmente, por el alto grado de parasitismo y descomposición alcanzado por el sistema capitalista en las condiciones actuales.

A mayor abundamiento, en la mayoría de los estudios se define a la economía subterránea como la parte del producto interno bruto no registrado o subregistrado en las estadísticas oficiales, asociado con un nivel dado de carga fiscal.

Tal definición no distingue entre actividades legales e ilegales y solo se limita, en razón de la *forma de medición que se adopte, a determinar la magnitud de las actividades subterráneas* inducidas por la carga fiscal. Y las actividades que pueden clasificarse como parte del sector informal son:

- a) Empleos no registrados, remunerados en efectivo que evaden el pago de impuestos y contribuciones a la seguridad social.
- b) Distribución del contrabando de mercancías (Fayuca).
- c) El narcotráfico en todas sus dimensiones.
- d) El lavado de dinero.
- e) Los juegos y las apuestas ilegales.
- f) La prostitución.
- g) Préstamos fuera del mercado financiero (Usureros).
- h) Transacciones de bienes y servicios no reportadas o subreportadas a la autoridad fiscal.
- i) Sub o sobrefacturación de importaciones y exportaciones.
- j) Empleo de trabajadores inmigrantes.
- k) Producción de mercancías sin cumplir requisitos legales.
- l) Comercio ambulante.
- m) Todas las actividades realizadas por personas que se ganan la vida fuera del mercado laboral (tragafuegos, pepenadores, boleros, limosneros, etc.).

Hay por lo menos 3 factores que determinan la existencia de las actividades subterráneas: los impuestos, las reglamentaciones y las prohibiciones.

El enfoque basado en la ilegalidad está muy relacionado con la expresión “economía subterránea”, que tras surgir en 1977 fue objeto de gran difusión en los medios masivos de comunicación. Tiene sus antecedentes en el reconocimiento de una gama de actividades no

registradas por las cuentas nacionales, de las cuales se tomó conciencia al término de la Segunda Guerra Mundial.

Cabe dejar claro que, no todas las unidades del sector informal operan al margen de la normatividad jurídica y tributaria. En algunos casos si bien evaden al fisco o no acatan las leyes laborales, en otros, si tramitan sus registros, cuentan con licencias, y respetan las normas de seguridad. (Tokman, Víctor y Klein, Emilio; *el Subempleo en América Latina*. FLACSO El Cid, Buenos Aires, 1991).

En contraste, conviene subrayar que las unidades manufactureras que intencionalmente se ocultan de las autoridades, según la Organización de las Naciones Unidas (ONU 1992), pertenecen a la economía subterránea en sentido estricto.

Las actividades del sector informal no operan en la clandestinidad.

Este conjunto de actividades antes de ser conceptualizadas como economía subterránea se conoció con diversos nombres, tales como: economía negra, economía no regulada, economía oculta, economía no declarada y economía paralela, entre otros.

La apertura de los conceptos de economía subterránea y sector informal de la economía, por tener mucho en común, a menudo han propiciado la confusión fuera de los círculos de especialistas. Al respecto cabe advertir que una cosa es hablar de lo mismo y otra diferente, acerca de lo mismo.

Una investigación de origen nacional realizada por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP, *La Economía Subterránea en México*, Ed. Diana México 1987) señala a los impuestos, las reglamentaciones, las prohibiciones y a la corrupción burocrática, como las causas que por separado o en combinación, son el caldo de cultivo para la aparición y florecimiento de la economía subterránea.

En los diversos trabajos sobre economía subterránea, se hace hincapié en la voluntad deliberada de escapar al sistema de registro obligatorio. Entonces se habla de economía escondida, en referencia a estrategias de ocultación voluntaria de los factores de producción (trabajo y capital). Ahora bien también es posible pasar por las mallas de la red de reglamentaciones públicas, sin tratar necesariamente de sacar ventajas de esa exclusión. Las fallas intrínsecas del sistema de registro pueden explicar que se le escape una parte de las actividades propiamente económicas. En los Países en vías de Desarrollo, este segundo tipo de “subterraneidad” puede alcanzar dimensiones nada insignificantes. Como muestran las encuestas sobre el sector informal de México, no sólo es mínima la negativa a responder a preguntas álgidas (como los ingresos, la afiliación al seguro social, o el respeto a la legislación fiscal), sino que la inmensa mayoría de las microempresas declara que no paga impuestos, aún cuando los beneficios obtenidos de su actividad sean importantes. Cuando se interroga a los dirigentes de esas microactividades sobre las razones de su falta de registro, es obvio que no se quejan de una regulación pública excesiva (argumento esgrimido para explicar la inmersión de las actividades subterráneas), sino que expresan desconocimiento de las leyes. Para el sector informal, el Estado no existe. Estos resultados son confirmados por encuestas similares realizadas en otros países, sobre todo en Perú.

**Más recientemente, el centro de desarrollo de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) trató de evaluar el efecto del marco institucional en el sector informal, luego de los análisis de Hernando de Soto. Los primeros resultados del estudio en curso, realizado de manera conjunta en Nigeria, Tailandia y Túnez, muestran a las claras que las limitaciones reglamentarias no son un factor determinante de “la informalización” de las actividades.**

### **2.1.2 Disyuntiva social entre desempleo e informalidad.**

A medida que el excedente estructural de oferta de trabajo en el ámbito urbano no encuentra ocupación razonablemente remunerada, en el sector moderno de la economía, el desempleo y subempleo pasan a constituirse en un rasgo predominante.

Si a esto se agrega el contingente coyuntural de trabajadores cesados, ya sea por la caída de la demanda de empleo debida a las crisis recurrentes o por efecto de los recortes derivados de los programas de productividad, la disminución de oportunidades suele acentuarse más aun.

En la América Latina, de los años 60 y parte de los 70, del siglo pasado, se observó un excedente cíclico de fuerza de trabajo, atribuido por Jaime Mezzera del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) a que en pocas excepciones se hizo uso pleno de la capacidad instalada. Este proceso se complicó debido a las condiciones de recesión predominantes en la década de los ochenta cuando la magnitud de la oferta coyuntural de trabajadores experimentó un incremento sin precedentes.

Bajo estas circunstancias, ante la urgencia de ganarse la vida, una gran proporción de ese excedente coyuntural se ocupó en actividades del sector informal, aceptando ingresos medios situados por debajo de los obtenidos en el sector formal estructural y con más razón frente a las percepciones devengadas en los empleos del sector moderno.

Hasta aquí, el criterio manejado asume que todos los trabajadores urbanos sin oportunidades en el espacio laboral del sector moderno forman un excedente de fuerza de trabajo, como si éste fuera el único ámbito donde es posible obtener ingresos aceptables. Por consiguiente es preciso discutir las principales formas de manifestación de dicho excedente.

Mientras en los países desarrollados se financía a la fracción de la población económicamente inactiva, que ya ha operado en el mercado de trabajo, mediante el seguro de desempleo; en las economías en vías de desarrollo, la supervivencia de los excluidos de las oportunidades laborales sólo suele encontrar apoyo en la familia, la cual ante la agudización de las crisis, con frecuencia se ve obligada a buscar salidas en la informalidad, debido a su incapacidad para seguir financiando el desempleo abierto de sus miembros.

En este contexto, a medida que el excedente estructural crecía y el coyuntural se ampliaba, un número apreciable de desempleados fue forzado a buscar una ocupación que les proporcionara ingresos de inmediato.

De este modo, los miembros integrantes del excedente de trabajo urbano, se ven enfrentados a la disyuntiva de continuar buscando empleo, desde su ubicación en el desempleo abierto o refugiarse en una ocupación informal, llevados por la necesidad de obtener ingresos, ante la

falta de apoyo familiar para financiarlos. En términos típicos, sobre todo los trabajadores de bajas calificaciones, tras cumplir su jornada mal remunerada en el sector moderno de la economía, también optan por desempeñar una actividad informal con el expreso fin de mejorar su débil capacidad adquisitiva.

Según la teoría económica convencional, como no es posible desempeñarse simultáneamente pero si en orden sucesivo, en los sectores moderno e informal, el objetivo de los trabajadores de este tipo, consiste en lograr el ingreso máximo compatible con el conjunto de restricciones personales.

### **2.1.3 Del sector informal a la informalización de la economía.**

Aunque en algunos ámbitos los sectores formal e informal compiten abiertamente agudizando sus contradicciones, en diversas ramas de la economía suelen operar en términos complementarios.

Es sabido, que el sector informal distribuye bienes producidos en el sector formal, o bien, proporciona insumos o servicios por subcontratación. Este mecanismo se conoce como informalización del sector formal y constituye la evidencia más notable de la coexistencia funcional de ambos sectores.

La informalización de la economía también se presenta cuando como parte de sus procesos de reestructuración destinados a disminuir costos, o a la mejora en la flexibilidad de la producción, ciertas empresas del sector formal, se valen de la maquila o de la subcontratación con unidades del sector informal.

Piénsese en los casos de servicio de limpieza y jardinería, venta de calzado, cosméticos y artículos para el hogar por catálogo y la práctica del mercadeo por multinivel, promovido tanto por empresas medianas como por las grandes transnacionales: fabricantes y comercializadoras de productos dietéticos, joyería de fantasía, equipos de computo, línea blanca y prendas de vestir, entre otros giros.

Según la Organización Mundial del Comercio (1986), las actividades señaladas difieren de las del sector informal de los países desarrollados, donde quienes operan por su cuenta, suelen ser trabajadores calificados que desde su fuente de empleo en el sector formal, hacen contactos con posibles clientes a quienes prestan sus servicios a precios más competitivos pero sin declararlos al fisco.

Además, otros estudios sobre el centro y oriente de Europa, sostienen que en el marco de la transición de los países de economía centralmente planificada hacia el capitalismo, debido al modesto desarrollo de sus mercados, se observa un acentuado surgimiento de pequeñas empresas privadas con características similares a las del sector informal en las naciones occidentales.

Los expertos, son de la opinión de que tan pronto como se lleve a cabo plenamente la transición hacia una economía de mercado, tales empresas desaparecerán o se incorporaran al sector formal. Por consiguiente, según ellos, su existencia puede considerarse como un fenómeno temporal.

En contraste, el sector informal de los países en vías de desarrollo, es de carácter estructural y atendiendo a las crisis recurrentes y al predominio de la inversión especulativa por encima de la productiva, es de preverse que ganen más terreno, contribuyendo con ellos a una mayor informalización de la economía capitalista.

## **2.2 LA CARACTERIZACIÓN TEÓRICA DE LA INFORMALIDAD.**

### **2.2.1 La teoría de la marginalidad y su crítica.**

En un principio, la presencia cada vez mayor de los “pobres del campo” en la periferia de las grandes ciudades dio lugar al concepto de marginalidad con el cual se pretendía explicar a la población no incorporada en los modernos mercados de empleo.

Este hecho indujo a manejar las nociones de sector informal y marginalidad a modo de sinónimos, soslayando las diferencias explicativas y operativas que impiden que ambas ideas se traslapen a pesar de sus evidentes puntos de contacto.

Ciertamente, mientras la marginalidad tiene un carácter multidimensional que se especifica en términos ecológicos, sociales, políticos y económicos, el sector informal desde su origen pretendió caracterizar las actividades realizadas en el ámbito “no organizado” o “no estructurado” de la economía urbana.

Cuando el análisis se extendió a las condiciones de trabajo y al nivel de vida del sector de la población que habita en los barrios bajos o en los tugurios, los sociólogos pretendieron

imprimir un carácter más científico a la explicación de la marginalidad urbana, partiendo de las relaciones sociales de producción de la opresión ideológica y de la dominación política.

Bajo esta perspectiva, Gino Germani (Germani Gino; El Concepto de Marginalidad; Nueva Visión Buenos Aires 1973) al hablar de los diferentes criterios susceptibles de adoptar, hace referencia a los grados y formas de inserción en el aparato productivo, a los modos de consumo, al acceso a la educación y a la cultura y a la participación en política. También advierte sobre la necesidad de tener cautela al pretender construir conceptos analíticos y explicativos, pues la marginalidad sólo en casos extremos es absoluta.

Para los investigadores de esta corriente, las raíces históricas del dualismo en la cual se monta la explicación de la marginalidad contemporánea, deben buscarse en la inicial “superposición cultural” proveniente de la conquista y la colonización porque se presume que estas no produjeron una fusión o síntesis.

A tal concepción se suman las deformaciones estructurales atribuidas a rezagos tecnológicos que además se caracterizan como responsables del desarrollo desigual al interior y de la dependencia con los países industrializados.

Como la concepción dualista parte de la coexistencia de un sector productivo de desarrollo que se concentra en las regiones urbanas y un sector económicos atrasado, subordinado al primero, donde se agrupan las actividades agrícolas y extractivas, se optó por definir como marginales a los grupos sin oportunidades para incorporarse a las dinámicas que marcan el paso en los países tercermundistas.

La no-incorporación de los marginales al sistema socioeconómico fue atribuida a la falta de integración interna como sector social, debido a las debilidades de la organización propia que tomaba cuerpo en un perfil apático de sus miembros, cuyo costo se tradujo en marcadas desventajas para ganarse la vida en medio de mercados más competitivos.

En ese orden de ideas encontradas, también se pretendió entender a la marginalidad como un proceso socioeconómico cuya existencia y continuidad se atribuyen a una situación histórica inicial dominada por la desigualdad y la perpetuación de un dualismo que obstruye la movilidad e impide la integración de todas las personas asentadas en las naciones de poco y medio desarrollo.

Algunos economistas y sociólogos inspirados en el materialismo histórico de Marx, pretendieron enriquecer la teoría de la marginalidad social, destacando que sus determinaciones se encuentran estrechamente ligadas al desarrollo del capitalismo dependiente. Bajo esta concepción caracterizaron a la marginalidad como parte funcional y necesaria para la reproducción global del sistema económico capitalista.

En la medida que los dependistas se apoyaron en la teoría marxista, el concepto de producción aparece como decisivo en el análisis de la problemática. Así la marginalidad fue entendida como producto del desempleo y la subocupación.

Por consiguiente, la marginalidad urbana obedece a la estructura productiva constituida por la migración de campesinos sin tierra y de obreros desocupados, quienes de resignarse a su suerte, serían excluidos tanto de la producción como del consumo.

La teoría de la marginación económica pretende individualizar, describir y analizar dicho segmento social, a partir del énfasis de diferentes aspectos conceptuales, entre los que puedan distinguirse:

- a) Los que toman como punto de partida a la teoría general de la población.
- b) Los que orientan el análisis hacia las características de los procesos del trabajo atendiendo a la teoría marxista de la explotación.
- c) Los que para definir la marginación se sitúan en el papel que las distintas actividades tienen en el proceso de desarrollo.

La caracterización de la marginalidad a partir del análisis de la población y su comportamiento como fuerza de trabajo fue desarrollada principalmente por José Nun, quien estableció la noción de “masa marginal” con base en la reestructuración de los conceptos de superpoblación relativa y ejército industrial de reserva. (Nun José; Superpoblación Relativa. Ejército Industrial de Reservas y Masa Marginal; Revista Latinoamericana de Sociología vol. V, No. 2 México D.F. 1969)

En la justificación, Nun sugiere que el desarrollo capitalista en su fase competitiva forma una superpoblación considerada como concepción clásica lo trata como fuerza de trabajo precisamente en reserva, la cual en tiempo de recuperación y de auge en la fase de libre competencia podía ser funcional al sistema.

Con esta visión, los orígenes de la masa marginal fueron situados en:

- a) La separación de los productores artesanales de sus medios de producción durante el surgimiento del capitalismo industrial.
- b) La sustitución del obrero por la máquina desde la primera revolución industrial hasta nuestros días, cada vez que el sistema lo requiere.
- c) Las crisis cíclicas que experimenta la economía capitalista, las cuales además de aumentar la desocupación obrera, proletarianizan a diferentes sectores de las clases medias y de la pequeña burguesía.

A mayor abundamiento, desde que el capitalismo entra en su fase monopólica el desarrollo tecnológico y la necesidad de extraer más plusvalía cierra las posibilidades formales para dar empleo a toda la oferta de trabajo, incluso en los periodos de expansión.

En consecuencia, la marginalidad queda establecida cuando el modo de producción capitalista entra en su etapa monopólica, pues a partir de entonces una masa marginal del excedente de la población relativa tiene que refugiarse en actividades.

Poco productivas e incluso en el desempleo, pues el sistema ya no precisa de ella para seguir funcionando.

Según este esquema, la población marginal adquiere connotaciones concretas al interior de cada país, pero en términos generales estará compuesta por:

- a) Una parte de la fuerza de trabajo ocupada por la pequeña industria.
- b) La mayoría de los trabajadores que se refugian en actividades de bajos ingresos.
- c) El universo de los desocupados.
- d) La totalidad de las personas vinculadas a actividades comerciales en pequeña escala.
- e) Los sectores más oprimidos que sobreviven mediante la realización de trabajos simples como cargadores, jornaleros empleados domésticos, vendedores ambulantes, trabajadores sexuales y practicantes de la mendicidad abierta y disfrazada.

No obstante, el carácter multidimensional de los estudios sobre la marginalidad, la crítica les cuestiona la carencia de sustento teórico unívoco y su falta de mediaciones para poder medir los agregados conceptuales que maneja. Estas objeciones y su análisis en extenso, pretendieron ser superadas por los teóricos de la informalidad.

### **2.2.2 Enfoque basado en la subcontratación.**

La mayoría de los estudios de caso realizados en los años 70, del siglo XX, en distintos países latinoamericanos, advertían que el trabajo realizado por cuenta propia inscrito en la informalidad escondía una salarización encubierta y una sumisión del trabajo al capital. De este modo, los estudios empíricos constataban que las ocupaciones informales, sí podían ser funcionales al capital contradiciendo a las posiciones dependientes que sustentaban la tesis de la funcionalidad.

Un primer intento de formalización teórica la realizó B. Roberts (Roberts, B. *Employment Structure, Life Cycle and Life Changes. Formal and Informal Sector in Guadalajara, West Virginia 1986*) sobre el análisis de la economía política de la urbanización en sociedades latinoamericanas. Este autor englobó el fenómeno de la informalidad en lo que determino el sector de pequeña escala al cual definió como: **“aquellas actividades que no se realiza en fábricas o por servicios asociados a la producción de gran escala, tales como los financieros y los profesionales, por grandes establecimientos comerciales o empresas de transporte o construcción, caracterizadas por montos importantes de capital, El sector de pequeña escala incluye, talleres artesanales, negocios de reparación, pequeño comercio, y toda gama de productores por cuenta propia o trabajadores ocasionales.”**

La delimitación de las actividades de pequeña escala recordaban al trabajo domiciliario y la pequeña producción mercantil de comienzos de la Revolución Industrial en Inglaterra, pero la analogía establecida entre este sector y las formas productivas atrasadas del capitalismo no se visualizaba como algo transitorio, sino más bien permanente.

Según este autor, el sector de gran escala expande su producción a través del sistema de subconcentración, ya que la fuerza de trabajo puede ser excluida sin mayores costos, cuando los mercados se contraen o enfrentan problemas de fluctuaciones estacionales en la demanda.

De hecho para Roberts, el sector de pequeña escala sobrevive a la excesiva reglamentación ésta y sus beneficios se derivan por escapar de ella mediante la articulación dinámica con las empresas que producen en grandes escalas.

Una segunda tentativa de formalización teórica que retoma los elementos de la propuesta de Roberts fue asociada a Portes y Walton. (Portes, A y Walton, J., *Labor, Clases and the System International*, ed. Academic Press, New York, 1981) Según estos autores, la funcionalidad de la informalidad respecto del capital se plantea en un doble nivel:

Por un lado, las empresas formales encuentran una serie de ventajas a subordinar a las actividades informales. Tales ventajas incluyen además de costos por unidad más baratos, flexibilidad para producir de conformidad con el comportamiento de la demanda estacional, pues el sector informal puede emplear o despedir trabajadores según su conveniencia, sin tener que pagarles compensaciones por recortes.

También apuntan beneficios vinculados con la distribución de mercancías, pues en la esfera de las redes de minoristas informales laboran mediante salarios disfrazados de comisiones, vendedores y tenderos barriales con quienes las grandes compañías obtienen beneficios adicionales.

Así la funcionalidad productiva y comercial del sector informal permite la valorización de los capitales particulares mediante mecanismos empeñados en aumentar la masa de utilidades a costa de los intereses económicos de sus colaboradores. De esta manera el trabajo mal pagado a distribuidores informales alimenta las arcas de las grandes corporaciones industriales y financieras.

La contribución de las actividades informales a la reproducción de la clase trabajadora tomaría cuerpo mediante las redes de subsistencia que incluyen actividades de producción y

comercialización fuera de los canales formales; así como la producción mercantil simple y el pequeño comercio realizado en las tiendas barriales, que por su cercanía con los consumidores llegan a otorgar créditos informales basados en la vecindad.

La clave de las articulaciones entre sectores son planteadas desde una perspectiva histórica pues la mayoría de las actividades que se conocen como informales ya existían en los comienzos del capitalismo. Para Portes, lo novedoso no está en que este tipo de actividades haya sobrevivido, sino en que el capitalismo moderno presionando por la competencia las haya tornado funcionales nuevamente.

Por ende, este enfoque de corte histórico niega la validez de las descripciones de la economía informal como un segmento "nuevo" del mercado de trabajo y la visualización de este sector como un residuo de modos precapitalistas de producción.

### **2.2.3 Enfoque neoliberal.**

Con la crisis y la recesión de los años 80, del siglo anterior, las doctrinas de la libre competencia de la no intervención estatal, del equilibrio fiscal, y de la internacionalización de los mercados; desplazaron los postulados clásicos de corte keynesiano (empeñados en la promoción de una política fiscal favorable a la demanda), para plantear las ventajas del mercado como asignador de recursos y a la iniciativa privada como motor de la inversión y del crecimiento.

En este contexto, el enfoque neoliberal sobre la problemática de la informalidad, sostiene que las micro y pequeñas empresas formales e informales funcionan bajo racionalidades idénticas,

y lo único que las distingue es su condición legal.

Esta modalidad de concebir al sector informal está muy relacionada con la conceptualización de la economía subterránea, cuyo rasgo determinante consiste en operar en la clandestinidad y al margen de la normatividad social de todo tipo.

En el enfoque de la ilegalidad, suscrito por la corriente neoliberal, la informalidad se deriva de un esfuerzo por evadir la reglamentación legal, a partir de una elección libre en apariencia. Por consiguiente, esta noción de informalidad es una categoría creada con base en la observación empírica del fenómeno.

Por consiguiente, no son informales las personas, sino sus hechos y actividades. La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal, donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios.

A diferencia de las perspectivas de la marginalidad y del PREALC, la crítica sobre el surgimiento de la informalidad aparece cuando el Derecho impone reglas que exceden al marco normativo socialmente aceptado y no amparan las expectativas ni las necesidades de quienes no pueden cumplir con sus regulaciones.

Desde esta perspectiva, el origen del sector informal también se vincula a las imperfecciones de los mercados de trabajo en los países en vías de desarrollo y en última instancia a los efectos de la migración rural hacia las ciudades de grandes contingentes constituyentes de la

sobrepoblacion relativa

Según esta visión la actividad económica informal, no solo compite "deslealmente" contra la actividad legalmente establecida, debido a que se ahorra los costos de la formalidad, además se beneficia gratuitamente de los servicios públicos proporcionados por el Estado, obligando a las instituciones a transferir todo el costo del presupuesto público a los contribuyentes.

Hernando De Soto realizó una estimación del costo total transferido hacia el sector informal en Perú', correspondiente a 1985, el cual ascendió a 1,868 millones de dólares, cifra equivalente a alrededor del 13% del PIB de ese país andino, en aquel año. Tal afirmación no es del todo cierta, pues, existen por lo menos tres canales importantes a través de los cuales las actividades informales continuamente transfieren recursos hacia las instituciones estatales, éstos son los impuestos indirectos, la inflación y las diferencias en las tasas de interés. (De Soto Hernando; El Otro Sendero, La Revolución Informal Ed. Diana, México D.F. 1987)

El primer canal de transferencia se materializa cuando los informales hacen efectiva la compra de insumos o productos terminados para su venta, a las unidades del sector formal. Por su parte, la inflación incide como un impuesto a la liquidez ociosa, de este modo, los informales ceden parte del valor de su efectivo al Estado, cada vez que la unidad monetaria se deprecia internamente o se devalúa en relación con las divisas.

En años más recientes, aunque por largo tiempo se consideró a la informalidad como producto de la injusticia económica y social, resultado de inequitativas políticas de distribución del poder y la riqueza, a raíz de la adopción del modelo económico neoliberal diversas voces