

# Sector informal y economía subterránea.

Dr. Fidel Márquez Sánchez.

*Rector de la Universidad Tecnológica Ecotec. Licenciado en Economía Política y Doctor en Ciencias Económicas (Ph.D) por la Universidad de la Habana. Catedrático de Pre y Postgrado. Consultor y Analista Económico.*

fmarquez@universidadecotec.edu.ec

## RESUMEN

Con el presente trabajo se pretende llamar la atención desde el punto de vista teórico de dos fenómenos económicos muy comunes en nuestros días, el sector informal y la economía subterránea, a los cuales se les suele identificar como si fueran uno solo y se pierden de vista las características diferenciadoras y el diferente impacto que los mismos tienen en las sociedades de los países subdesarrollados especialmente en Latinoamérica.

## DESCRIPTORES

Sector Informal, Economía Subterránea, capital y empleo.

El sector informal y la evolución histórica de la “pequeña empresa”. Partimos de la tesis de que el sector informal es un elemento imbricado en la estructura económico-social de los países latinoamericanos, que como rasgo cualitativo es una manifestación del subdesarrollo, adecuación del mecanismo económico existente a las particularidades de su desarrollo en las condiciones de la región.

Una constante polémica, gira en torno a si este fenómeno es propio de la etapa de la libre competencia o si es completamente nuevo en la época de la existencia de los monopolios.

Sobre esto Alejandro Portes dice: “En el capitalismo del siglo XIX no existía la distinción entre un sector formal y otro informal, lo cual no se debe a que las actividades que hoy se denominan informales no existieran entonces, sino más bien a la falta de un punto de contraste adecuado”. (Portes, 1985, p.28)

## **ABSTRACT**

The present paper seeks to draw attention from the theoretical point of view of two economic phenomena very common in our days, the informal sector and economíasubterránea, to which they are often identified as if they were one and lose sight of the distinguishing features and the different impact these companies have in developing countries especially in Latin America.

## **DESCRIPTORS**

Informal Sector, underground economy, capital and employment

## **KEYWORDS**

Informal Sector, underground economy, capital and employment

Desde cierto punto de vista podríamos estar de acuerdo con el criterio de este autor, pero es necesario detenerse un poco en las “vicisitudes” de la pequeña empresa en el de cursar histórico para hacer notar que el denominado sector informal es un fenómeno cualitativamente diferente, aunque se puedan constatar algunas similitudes con actividades que existían en la época premonopolista e incluso en modos de producción precapitalistas.

Para nadie es un secreto que las empresas capitalistas de producción, en sus orígenes, surgieron del crecimiento de las pequeñas empresas mercantiles, y durante la primera fase de su desarrollo están estrechamente imbricadas con estas pequeñas unidades productivas. Si se continúa el decursar de la historia se llega a la manufactura, donde se encuentra la pequeña empresa en desarrollo acelerado.

Hasta ese estadio de desarrollo las pequeñas empresas incluso pueden hacer competencia en el mercado con otras empresas mayores. Pero, evidentemente, las empresas pequeñas tienen desventajas en esta competencia. Entre estas desventajas se destacan por su importancia las siguientes: no poseen todas las herramientas necesarias, no disponen de las posibilidades de producir ciertas

mercancías, se ven en la necesidad de vender más barato y los costos de producción son relativamente más altos.

Ahora bien, si las grandes empresas, tienden a apoderarse de todo el proceso de reproducción, no por ello niegan totalmente la existencia de las empresas pequeñas; por el contrario, entre ambas existirá necesariamente un condicionamiento.

Cuando la economía de libre competencia arriba a la producción maquinizada, a la pequeña empresa se le hace más difícil su existencia, aunque no desaparece.

Como elementos que condicionan esta situación se puede recordar el incremento de los niveles de productividad del trabajo y el recrudescimiento de la competencia, que lleva a la ruina de muchas pequeñas empresas; y a que sus productores directos se conviertan en trabajadores asalariados.

La pequeña empresa, típica de la producción mercantil, constituye premisa necesaria para la empresa moderna. Pero la misma no desaparece, coexiste con las grandes y pasa a formar parte de la reproducción del sistema económico, presentando una situación inestable de ruina y subsistencia según los avatares de la

competencia.

Vale destacar, que la pequeña empresa de hoy, aunque con puntos en común con las pequeñas empresas que le dieron origen, a diferencia de aquellas, no son premisa, sino resultado del nuevo mecanismo económico en el cual surgen y se desenvuelven. Ocupan un eslabón necesario en el mecanismo de la realización y, por tanto, de la reproducción contemporánea, especialmente importante por sus peculiaridades en las economías subdesarrolladas.

Existe la tendencia también a identificar el sector formal de la economía con el “moderno”, intensivo en capital, y el informal con el “tradicional”, intensivo en fuerza de trabajo, aunque esta correlación tiene una fuerte base empírica sustentada en la prevalencia de la realidad objetiva, no se debe generalizar de forma mecánica.

De hecho existe en los países subdesarrollados un sector que por su base técnico-productiva, organizativa, etc, continua siendo “tradicional” en el cual se inserta el sector informal y continua también una parte del sector formal.

El propio mecanismo que reproduce el subdesarrollo con sus rasgos característicos de atraso

económico, baja productividad, insuficiente absorción de la fuerza de trabajo, desempleo crónico, etc., genera el florecimiento de la pequeña empresa con un carácter informal que viene a convertirse, de hecho, también en un rasgo de éstas economías.

Aunque parezca paradójico, las pequeñas empresas pueden sobrevivir la competencia de las grandes, gracias a la propia existencia de ellas. Entre otras cosas, por los precios monopolistas, y la alta ganancia monopolista, que es superior a la ganancia media.

Al ser predominantes los precios de monopolio, estos sobrepasan por un alto margen los costos, y permiten a las pequeñas empresas, con costos mucho mayores, obtener márgenes de ganancia que, aunque reducidos, satisfacen una racionalidad basada en la supervivencia de los agentes económicos, principalmente de los informales.

A este nivel de análisis es necesario aclarar que dentro del sector informal existe una determinada gradación entre los elementos que lo componen. Y, por supuesto, no todos participan de igual forma en la realización del capital a nivel social, aunque sí todos de una forma u otra la facilitan. Estas relaciones de subordinación, ya sea de las microempresas o de los trabajadores

informales, se dan en los procesos de subcontratación, formas de salarización encubierta y todo tipo de relaciones que le permitan a la gran empresa, una disminución de los costos; fundamentalmente la reducción de las cargas laborales y sociales.

Otro de los mecanismos que ayuda al sector informal en la competencia es el sistema fiscal, que en el caso de los países subdesarrollados se basa fundamentalmente en la recaudación mediante impuestos indirectos que gravan, por consiguiente, los productos y servicios y no tanto los ingresos de los agentes económicos.

En estas condiciones, los aranceles por importación generalmente son altos, lo cual impulsa el contrabando, y este posibilita que los vendedores informales compitan en precio con las empresas formales; en muchos casos los precios de los informales son 1/2 o 1/3 de los precios oficiales.

Por ejemplo, los grandes supermercados tienen mucho mayor poder de negociación para adquirir los productos que comercializan a un precio que no está al alcance del pequeño vendedor ambulante; sin embargo, incurren en gastos que son prácticamente inexistentes para el vendedor informal, tales como los del local, empleados, impuestos, etc.,

Lo anterior permite diferenciar al sector informal de otros fenómenos, que aunque se dan en los países subdesarrollados, son típicos de las economías desarrolladas, como el reciente proceso de descentralización de la producción por la utilización de microempresas que funcionan con tecnología de punta y tienen un gran acceso a los mercados de capitales, tecnologías y de bienes, por lo que presentan un gran dinamismo.

Estas microempresas son la solución del gran capital a otras contradicciones del sistema y no la respuesta a las necesidades de ocupación generada por la gran masa de fuerza de trabajo excedente del sector formal en los países subdesarrollados. Es decir, que la informalidad no sólo está dada por operar a escala de microempresas, sino fundamentalmente por el contexto socioeconómico en que se presenta el excedente de la fuerza de trabajo y por el tipo de articulación con el resto del sistema de producción.

Basado en las nuevas formas de organización del trabajo, se pudiera sustentar la tesis de que existe una nueva división del trabajo, consecuencia de la crisis mundial, que se manifiesta principalmente en un descenso de la productividad y las fluctuaciones de la demanda.

Así, se ha dado una reestructuración de la economía mundial y las empresas han tratado de disminuir sus costos, fundamentalmente de los salarios, a través de nuevas formas de organización del trabajo y de la gestión de mano de obra.

Por otra parte, las nuevas tecnologías desarrolladas posibilitan la descentralización de los procesos productivos, por la utilización de maquinaria de usos múltiples que permite la diversificación productiva, lo que unido a la creación de redes de microempresas con un sistema de subcontratación muy dinámico permite paliar la crisis al gran capital.

En otro sentido, es importante tener en cuenta que en la actualidad se ha dado en apariencia un florecimiento de las pequeñas empresas tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados, pero con diferentes contenidos y causas. Es muy diferente la microempresa del sector informal, que es creada por el individuo que no tiene otro medio del cual vivir y la empresa que utiliza tecnología de punta por muy pequeña que sea, que aunque en apariencia es independiente, produce un producto parcial o componente de un determinado producto que es integrado por una gran firma, lo que demuestra que con esto se incrementa el proceso

y el capital.

### **Sector informal y economía subterránea.**

En los países subdesarrollados existen una serie de actividades económicas que eluden el control legal y son incluidas por muchos estudiosos en un mismo concepto, donde se mezclan las actividades del sector informal y la economía subterránea, sin mayores diferenciaciones.

Con frecuencia, en la literatura se identifican estas dos categorías, lo que a nuestro juicio crea confusiones, ya que así se pueden enmascarar fenómenos de distintas causas y contenidos socioeconómicos. Aunque también hay que reconocer que en algunos casos particulares hay actividades económicas ilegales que realizan los informales que a su vez corresponden a la economía subterránea y esto puede crear una base objetiva para su identificación al analizarlas, si no se profundiza en sus causas y contenido socioeconómico.

Véase la siguiente definición de Moisés Ikonicoff: “En una primera aproximación, podríamos decir que la economía subterránea está constituida por el conjunto de actividades económicas que no se someten en forma total o parcial a

en las que actúan.” (Ikonicoff, 1986, p.121)

El referido autor presenta el llamado sector informal como un subsistema de la economía subterránea, típico de las economías “periféricas”, lo cual es explicable si se retoma su planteamiento acerca de la legalidad.

Esta idea podría relacionarse con la tendencia de no circunscribir el sector informal a las economías subdesarrolladas. Así, ya se encuentran estudios que hablan de la existencia del sector informal en países como Estados Unidos, España e Italia.

Samuelson, por su lado, también parte del aspecto más bien fiscal cuando define la economía subterránea como: “actividad económica no declarada. La economía subterránea incluye las actividades legales no declaradas al fisco (como la venta callejera o los servicios intercambiados entre amigos) y las actividades ilegales como el tráfico de drogas, el juego y la prostitución.” (Samuelson, 1986, p.1107)

Aquí se agrupan dos grandes conjuntos de actividades que deben diferenciarse entre sí. Nótese, que a pesar de no ser declarados al fisco, a un conjunto de actividades, estrictamente económicas, se les

llama: “actividades legales”. En contraposición a otro conjunto de actividades no tan económicas, y tampoco declaradas al fisco, se les llama “actividades ilegales”. Sin embargo, el autor las engloba en un mismo universo como economía subterránea.

Un autor que es de utilidad en el análisis de la economía subterránea es Vito Tanzi, quien define algo similar a lo anterior:

“... actividades que van desde las relativamente legales a las totalmente delictuosas que a veces escapan a la atención oficial y pueden distorsionar las estadísticas públicas y dar lugar a políticas erróneas”.(Tanzi, 1983, p.225)

Además Tanzi ve las causas de la economía subterránea en los impuestos, las reglamentaciones, la prohibición y la corrupción burocrática, es decir las asocia a las instituciones y no a las necesidades del sistema en un momento dado. Y en relación con los países en desarrollo concluye:

“Debido a la excesiva reglamentación de la economía que trae rigideces excesivas, la economía subterránea, que en este caso sería más apropiado llamar economía `paralela`, a menudo ha traído la diferencia entre una economía relativamente viable y una economía estancada”. (Tanzi, 1983, p.228)

Como se puede apreciar, Tanzi se percata de que existen diferencias entre el fenómeno que se da en los países desarrollados y el que ocurre en los subdesarrollados o en desarrollo. Por una parte, llamar al sector informal en los subdesarrollados economía “paralela” puede contribuir a no apreciar el entrelazamiento, típico del subdesarrollo, entre las actividades económicas de los sectores formales e informales, ni el papel de estas actividades como solución transitoria a problemas neurálgicos de la reproducción en estos países.

Por otra parte, cabe preguntarse si el sector informal es una “economía estancada” en oposición a una “economía viable” o si es resultado de una economía estancada en sentido global que genera trabajadores informales, aunque también genere delincuentes contrabandistas, narcotraficantes y funcionarios corruptos.

Para establecer una diferenciación, lo más práctico es comparar ambos fenómenos, en sus rasgos más generales y definitorios. La primera gran diferencia estriba en el carácter altamente lucrativo de las actividades de la economía subterránea, frente a la estrategia de supervivencia predominante en el sector informal.

Como es de suponer, el empresario del sector formal aspira a la superganancia y el delincuente de la economía subterránea aspira a un ingreso equivalente a esta. Esa racionalidad inherente al sistema, los lleva a fijar precios altos que son los predominantes y a eludir el pago de impuestos. Pero el vendedor informal que en todas las modalidades constituye la gran mayoría de los informales vende los productos a un precio menor, que le permita cubrir los gastos sobre los cuales sólo aspira a gravar un margen de “ganancia” que le proporcione un ingreso de supervivencia. Por eso la mayoría de los “informales” sólo logran la reproducción como tales.

Típicas actividades subterráneas o sumergidas 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, siendo este está dominado por mafias globalizadas.

El contrabando es otro aspecto que contribuye a que algunos autores identifiquen la economía subterránea con el sector informal. En los países latinoamericanos están muy vinculados, ya que gran parte de las mercancías del contrabando son vendidas por los informales, lo cual permite que estos puedan



empresas formales.

En muchos casos los precios de los informales son mucho más bajos que los precios oficiales. Pero se debe distinguir, al analizar a los agentes económicos, qué relaciones estos personifican. Los informales que operan en la esfera de la circulación vendiendo mercancías, aunque estas hayan pasado por el contrabando, son trabajadores.

Pero los suministradores son delincuentes vinculados y respaldados, generalmente, por el gran capital, los burócratas y agentes del orden corruptos.

Hay que valorar la estructura heterogénea de ambos fenómenos. En el caso del sector informal lo integran empleados y obreros desocupados o parcialmente ocupados; patronos medianos y pequeños; trabajadores no remunerados (familiares, aprendices, etc). En él se atenúa el desempleo abierto. La mayoría de sus miembros son trabajadores integrantes de la Población Económicamente Activa que no encuentran cabida en el empleo o actividad. En la economía subterránea se encuentra al lumpem y a empresarios medianos y grandes.

No está de más recordar que el sector informal, a diferencia de la economía subterránea, establece una relación de dependen-

cia, subordinación y entrelazamiento económico con el resto del aparato reproductivo (sector formal); consecuencia y necesidad de la peculiar estructura económica de los países subdesarrollados.

Tampoco puede obviarse la consideración de otras condiciones socioeconómicas que, en la economía subterránea, son muy superiores, e incluso privilegiadas, frente al sector informal donde se encuentra, 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, entre otras razones).

Estas son algunas de las ideas por las cuales se considera que no es adecuado tomar como idénticos el sector informal y la economía sumergida o subterránea, aunque tienen de común el estar al margen de la legalidad en cuanto a no pagar contribuciones al Estado y escapar de otros controles establecidos para el sector formal, como son los controles de higiene, salud, protección del trabajo, calidad, etc.

El sector informal es producido por la combinación del crecimiento natural de la población, la migración campo ciudad, la no absorción

y el creciente desplazamiento de la población económicamente activa del sector formal, la urbanización sin una economía capaz de respaldarla y los períodos de crisis que han atravesado los países subdesarrollados. La economía subterránea es producida fundamentalmente por el grado de corrupción y descomposición social que se ha potenciado a nivel global en las últimas décadas.

Es indudable que por el peso que tienen el sector informal y la economía subterránea, en el entorno socioeconómico de los países de América Latina, se hace necesario el continuar con el análisis y búsqueda de soluciones viables a estos fenómenos, tomando en cuenta las condiciones particulares de cada país.

## REFERENCIAS

- o Albornoz, V. Oleas, S. Ricaute, M. La informalidad en el Ecuador 2000 – 2008. Recuperado el 9 de noviembre del 2010. [www.de/wf/doc/2304-1442-1-30.pdf](http://www.de/wf/doc/2304-1442-1-30.pdf).
- o Bargain, O. Kwenda, P. The Informal Sector Wage Gap: New Evidence Using Quantile Estimations on Panel Data. Recuperado Julio 2009. <http://ftp.iza.org/dp4286.pdf>.
- o ILO. El trabajo decente y la economía informal. Recuperado 2002. [www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/pdf/rep-vi.pdf](http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/pdf/rep-vi.pdf).
- o Ikonikoff, M. (1986). La economía subterránea y el sistema económico mundial: la experiencia de los países de Europa mediterránea. Rev. Trimestre Económico. Vol. LIII. (209). 115-130 México, Enero Marzo.
- o Marquez, F. (1991). América Latina: El Sector Informal. Editorial Ciencias Sociales. Habana.
- o Portes, A. (1985). El sector informal de la economía. Rev. América Latina. (8). 1986. 18-33 Academia de Ciencias de la URSS.
- o Samuelson, P. A. (1986). Economía. Duodécima Edición. Editorial McGraw-Hill de México.
- o Tanzi, V. (1983). La Economía Subterránea. Causas y consecuencias de este fenómeno mundial. Rev. Finanzas y Desarrollo. Publicación Trimestral del FMI y del BM. Vol. 20. (4). 1983. 219-240. Washington.