



FLACSO
ECUADOR

**MAESTRÍA EN ECONOMÍA CON MENCIÓN EN
GESTIÓN EMPRESARIAL
2008 - 2010**

**TESIS: ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS
GENERALES DEL SECTOR INFORMAL EN EL
ECUADOR - SEGMENTO PEQUEÑOS COMERCIOS**

ASESOR: DR. ALFREDO SERRANO MANCILLA

**LECTORES: Dr. Fernando Martín Mayoral
Eco. Albero Acosta**

MAESTRANTE: ANA TORRES GALÁRRAGA

Junio 2010

DEDICATORIA

A mi Padre Luis Enrique (+) por sus enseñanzas y amor. Aunque no estés conmigo físicamente, siempre te recordaré y te amaré.

A mi Madre Carmen Amelia por su apoyo todos estos años, por su infinito amor y comprensión. Gracias Mamá por haberme dado alas para volar.

A mis hermanos: Patricio, Isabel, Diego y Mónica, por su amor incondicional y por ser cómplices de mis locuras.

A mis sobrinos: Esteban, Sofía, Diego, Nicolás y Martín, como un ejemplo para mostrar que la dedicación y la pasión pueden lograr lo que uno quiere sin importar la edad ni la brecha generacional.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la vida y por el camino recorrido.

A mi Familia por su amor y apoyo.

A la FLACSO por la oportunidad que me brindó para obtener esta maestría.

A Alfredo Serrano Mancilla y Fernando Martín por sus enseñanzas y constante e incondicional apoyo para la elaboración de esta tesis.

A Raquel y Carolina por ser el motor de este emprendimiento.

A mis amigas del Diplomado por su constante apoyo.

ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SECTOR INFORMAL EN EL ECUADOR – SEGMENTO PEQUEÑOS COMERCIOS

Introducción	7
Capítulo 1	10
1. Teorías de la informalidad	10
1.1. Propósito del capítulo	10
1.2. Origen y concepto de informalidad	10
1.3. Características generales del sector	13
1.4. Causas y determinantes de la informalidad	15
1.5. Subempleo e informalidad	18
1.6. Teorías sobre la informalidad	18
1.7. Conclusión del capítulo	27
Capítulo 2	29
2. Metodología de la Investigación	29
2.1. Propósito del capítulo	29
2.2. Marco metodológico	29
Capítulo 3	37
3. La informalidad en Ecuador	37
3.1. Propósito del capítulo	37
3.2. Síntesis de la información en algunos países de América Latina	37
3.3. Otros estudios de la informalidad en Ecuador	44
3.4. Análisis empírico sobre la informalidad en Ecuador – Segmento Pequeños Comercios	50
3.4.1. Personal ocupado	50
3.4.2. Origen del establecimiento o negocio	50
3.4.3. Identificación de posición ocupacional y tenencia del local	52
3.4.4. Capacitación	53
3.4.5. La variable financiera en la informalidad	54
3.4.6. Clientes y proveedores del sector informal	56
3.4.7. Casuística de los problemas en el establecimiento o negocio	57
3.4.8. Información administrativa	57
3.4.9. Características del personal ocupado	58
3.4.10. Ventas y ganancias en los últimos doce meses	60
3.4.11. Estructura de los activos del sector informal	61
3.4.12. Percepción de los informales sobre su condición	61
3.5. Conclusión del capítulo	62
Capítulo 4	63
4. Conclusiones	63
4.1. Conclusiones generales	63
4.2. Limitaciones y líneas de investigación futura	66
Anexo 1: Encuesta a establecimientos	68
Anexo 2: Cuadros de análisis	77
Bibliografía	121
Bibliografía adicional	124

ÍNDICE DE CUADROS

Sección Identificación	
Cuadro No. 1: Distribución de la muestra por región geográfica	78
Cuadro No. 2: Distribución de la muestra por provincias	78
Cuadro No. 3: Personal ocupado en las empresas	79
Origen del Establecimiento o Negocio	
Cuadro No. 4: Identificación de quién inició el establecimiento o negocio	80
Cuadro No. 5: Motivo principal por el que tiene este establecimiento o Negocio	80
Cuadro No. 6: Tiempo de funcionamiento	81
Cuadro No. 7: Continuidad en el próximo año	82
Sección Identificación de posición ocupacional y tenencia del local	
Cuadro No. 8: Responsabilidad en el negocio	82
Cuadro No. 9: Socios del negocio	83
Cuadro No. 10: Ubicación donde se realiza el trabajo	83
Cuadro No. 11: Tamaño del espacio físico que ocupan los establecimientos	84
Cuadro No. 12: Relación de propiedad del lugar de trabajo	84
Cuadro No. 13: Carácter profesional	85
Cuadro No. 14: Nivel de instrucción	85
Capacitación	
Cuadro No. 15: Capacitación de las personas que trabajan en el establecimiento durante los últimos 12 meses	86
Cuadro No. 16: Personas que recibieron capacitación	86
Cuadro No. 17: Área de la capacitación recibida	87
Cuadro No. 18: Identidad de quién proporcionó la capacitación	87
Cuadro No. 19: Gasto realizado por la capacitación recibida en los últimos 12 Meses	88
Cuadro No. 20: Identidad de quien otorga el financiamiento	88
La variable financiera en la informalidad	
Cuadro No. 21: Necesidad de crédito en los últimos meses	89
Cuadro No. 22: Principal razón por la que no obtuvo el préstamo	89
Cuadro No. 23: Persona de quién recibió el préstamo	90
Cuadro No. 24: Cantidad de dinero solicitada	90
Cuadro No. 25: Tipo de garantía que le solicitaron	91
Cuadro No. 26: Destino del préstamo	91
Cuadro No. 27: Utilidad del préstamo	92
Cuadro No. 28: Asignación del dinero del negocio o establecimiento	92
Cuadro No. 29: Necesidad de financiamiento para el establecimiento	93
Cuadro No. 30: Dinero necesario	93
Cuadro No. 31: Dificultad de obtención de crédito en una entidad financiera Pública	94
Cuadro No. 32: Dificultad de obtención de crédito en una entidad financiera Privada	94
Cuadro No. 33: Comparación de dificultad de obtención de créditos entre entidades financieras públicas y privadas	95

Cientes y proveedores del sector informal	
Cuadro No. 34: Características de los clientes del negocio: proveedor principal	96
Cuadro No. 35: Productos que adquiere	96
Cuadro No. 36: Clasificación de clientes	97
Casuística de los problemas en el establecimiento o negocio	
Cuadro No. 37: Casuística de los problemas en el establecimiento o Negocio	97
Información administrativa	
Cuadro No. 38: Registro único de contribuyentes	98
Cuadro No. 39: Registro del establecimiento	98
Cuadro No. 40: Razón por la que no obtuvo o no renovó el RUC	99
Cuadro No. 41: Tipo de registro que lleva	99
Cuadro No. 42: Pertenencia a alguna cooperativa	100
Cuadro No. 43: Personería jurídica del establecimiento o negocio	100
Cuadro No. 44: Forma de desarrollar las actividades	101
Características del personal ocupado	
Cuadro No. 45: Sexo	101
Cuadro No. 46: Edad	102
Cuadro No. 47: Nivel de instrucción	102
Cuadro No. 48: Horas trabajadas	103
Cuadro No. 49: Seguro de salud	103
Cuadro No. 50: Tipo de contrato	104
Cuadro No. 51: Remuneración que percibe	104
Cuadro No. 52: Forma de pago	105
Cuadro No. 53: Ingresos adicionales	105
Cuadro No. 54: Relación familiar	106
Cuadro No. 55: Número de miembros del hogar	106
Ventas y ganancias en los últimos meses	
Cuadro No. 56: Actividades adicionales	107
Cuadro No. 57: Ganancia del mes anterior	107
Cuadro No. 58: Ventas en un mes considerado bueno	108
Cuadro No. 59: Ventas en un mes considerado típico	109
Cuadro No. 60: Ventas en un mes considerado malo	110
Cuadro No. 61. Ganancia en un mes considerado bueno	111
Cuadro No. 62: Ganancia en un mes considerado típico	111
Cuadro No. 63: Ganancia en un mes considerado malo	112
Estructura de los activos del sector informal	
Cuadro No. 64: Compra de terrenos	112
Cuadro No. 65: Venta de terrenos	113
Cuadro No. 66: Compra de edificaciones	113
Cuadro No. 67: Venta de edificaciones	114
Cuadro No. 68: Compra de transporte	114
Cuadro No. 69: Venta de transporte	115
Cuadro No. 70: Compra de maquinaria y equipo	115
Cuadro No. 71: Venta de maquinaria y equipo	116
Cuadro No. 72: Compra de equipo de oficina	116
Cuadro No. 73: Venta de equipo de oficina	116
Cuadro No. 74: Compra de inventarios	117
Cuadro No. 75: Venta de inventarios	117
Percepción de los informales sobre su condición	

Cuadro No. 76: Relación del negocio con el mercado laboral	118
Cuadro No. 77: Formalización del negocio	118
Cuadro No. 78: Disposición a obtener RUC	119
Cuadro No. 79: Razones para no obtener el RUC	119
Cuadro No. 80: Conocimiento de impuestos por pagar	120

ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SECTOR INFORMAL EN EL ECUADOR – SEGMENTO PEQUEÑOS COMERCIOS

INTRODUCCIÓN

La informalidad muestra su complejidad desde su propia definición. La Organización Mundial del Trabajo (OIT), en su documento Decent Work and the Informal Economy (International Labour Conference 90th Session 2002), define que la característica primordial de los trabajadores informales es el no ser reconocidos ni protegidos por los marcos legales y regulatorios. Otros aspectos de esta complejidad son la falta de protección social, de reconocimiento de los derechos de propiedad o la dependencia de instituciones informales para el desarrollo de su actividad; ejemplo de ellas son los chulqueros, a quienes recurren los informales para tener acceso a crédito o el contrabando al cual recurren para abastecerse de mercadería.

En los varios estudios sobre el sector informal, se observa que este término suele usarse como sinónimo de trabajador pobre, sin contrato, sin seguridad pública ni prestaciones, no obstante, el sentido más generalizado es el de considerar al sector informal como el conjunto de trabajadores que no tiene seguridad social.

El empleo informal se ha convertido en un factor de segmentación del mercado de trabajo urbano. Al interior del mercado, se han desarrollado relaciones laborales y contrataciones irregulares, caracterizadas por bajos salarios, mínimas prestaciones y carencia de cobertura de la seguridad social del Estado. La expansión del mercado de trabajo por cuenta propia se efectúa sin condiciones productivas ni laborales deseables y, por lo tanto, éste sigue asociado a la informalidad. La mayor parte del trabajo informal no consigue convertirse en micro negocio y, más bien, permanece como actividad de subsistencia.

El comercio callejero e informal es un fenómeno que se produce en casi todas las ciudades del mundo capitalista occidental; las ciencias sociales lo han estudiado a partir de los años sesenta, tomando como punto de partida los estudios e ideas de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

La magnitud del fenómeno de la economía informal en los países menos industrializados y la falta de sólidos estudios cuantitativos en torno a su comportamiento, origen y dinamismo se reflejan en la agenda de las políticas socioeconómicas como una problemática. En el caso de Ecuador, actualmente, se encuentra en proceso de aprobación la Ley de Defensa de los Comerciantes Minoristas y Trabajadores Autónomos. El artículo 283 de la Constitución Ecuatoriana señala que el sistema económico “es social y solidario”. Desde diciembre de 2008, el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) conjuntamente con el Ministerio Coordinador de la Política Económica, Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) y las organizaciones de la sociedad civil se encuentran impulsando una propuesta de ley sobre este tema que incluirá a la informalidad. El sector informal es el medio más expedito para que los pobres se incorporen a la economía pero en condiciones de alta vulnerabilidad y empleo precario; en tales condiciones, es el principal insumo del subempleo.

En Ecuador, la informalidad ocupa un lugar importante en la generación de empleo en varias ramas de negocios y se convierte, de este modo, en un factor de la economía del país, por esto, se considera necesario analizar a profundidad las características generales del sector con el fin de determinar los campos de actuación de la informalidad y el subempleo, los ingresos que genera, la ocupación por género, ramas de actividad, condiciones de los trabajadores, nivel de educación, edad y horas que éstos dedican a la actividad. A partir de este análisis podría determinarse si el aumento de la informalidad reduce la productividad media nacional al concentrarse en actividades de bajo rendimiento; paralelamente, podría determinarse si la informalidad contribuye a aliviar la pobreza al aumentar la tasa de ocupación en los hogares pobres.

En nuestro país, como en todo el mundo, a mediados de los años setenta se produce un crecimiento importante en la participación femenina en el mercado de trabajo, promovido por el desarrollo de la urbanización a partir del cual, la mujer se introduce en el mundo laboral, generalmente, ocupando puestos de trabajo precarios, en escenarios flexibles y de economía informal. La mujer se ve obligada a hacer una doble jornada en la que compagina las tareas reproductivas y laborales por las cuales obtiene bajos ingresos y ninguna protección social.

Por todo lo dicho, se convierte en una necesidad imperativa la realización de un profundo estudio sobre la economía informal. En efecto, el objetivo primordial del presente trabajo es analizar las características generales de las actividades en las que actúan los trabajadores no regulados en el Ecuador. Para cumplir este objetivo, se abordan los siguientes puntos en cuatro capítulos.

El primer capítulo trata del marco teórico sobre la informalidad y contiene: origen del concepto, conceptos de trabajo no regulado, características generales del sector, causas y determinantes de la informalidad y tipos de empleo informal.

El segundo capítulo trata de la metodología utilizada en la investigación. Hemos optado por una metodología cuantitativa con un fuerte componente descriptivo, basada en una fuente primaria, la encuesta específica sobre el sector. Esta encuesta ha sido realizada por la empresa MINDTEK para Ecuador, en el marco de una investigación que está ejecutando el Dr. Alfredo Serrano Mancilla, para el Servicio de Rentas Internas; consiste en el diseño de políticas tributarias para gestionar la informalidad, el cual ha sido financiado por la Corporación Andina de Fomento. Abordamos, también, los instrumentos de investigación utilizados y las características de la muestra.

El tercer capítulo está dedicado a la exposición y al análisis de los resultados de la encuesta sobre el sector; presenta cuadros con información cuantitativa y cualitativa sobre las características y condiciones de la informalidad en el Ecuador. Finalmente, el cuarto capítulo se dedica a reflexionar sobre los temas analizados y se presenta como conclusión del trabajo.

CAPÍTULO 1

1. TEORÍAS DE LA INFORMALIDAD

1.1. Propósito del capítulo

En este capítulo tratamos del marco teórico general que guía la investigación. Se registra cuál ha sido el origen del concepto de informalidad y su evolución a lo largo del tiempo, además, se exponen sus características y condiciones, con el fin de comprender los distintos enfoques teóricos sobre este fenómeno.

1.2. Origen y concepto de informalidad

Es común el uso del término informalidad para referirse a los trabajadores que no tienen contrato formal, que no están inmersos en los sistemas de seguridad social pública, que no cuentan con prestaciones y que, en consecuencia, son asimilados como trabajadores pobres. Los vendedores ambulantes, los trabajadores a domicilio, los empleados no afiliados a la seguridad social, son identificados como miembros de este sector. El término formal-informal aparece por primera vez en la literatura académica a principios de los setenta, como resultado de un estudio llevado a cabo en Ghana por Keith Hart¹ quien introduce la noción de oportunidades de ingreso formal e informal para estudiar la ocupación en el medio urbano de dicho país, de los estratos de población de menores ingresos. Hart distingue entre lo formal e informal mediante la identificación: empleo asalariado y empleo por cuenta propia.

La diferenciación entre los sectores formal e informal no existe en el capitalismo del siglo XIX, a pesar de que en ese momento histórico, efectivamente, se desarrollan actividades llamadas informales; el hecho es que en ese momento no existe un punto de contraste que justifique la diferenciación (Portes, 1995: 34). En este período del llamado capitalismo clásico, estas actividades no solamente son comunes sino que, además, son practicadas intensamente en los países industrializados.

¹ HART, Keith. "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", artículo presentado en una conferencia sobre "Desempleo urbano en África" en el Instituto de Estudios del Desarrollo (IDS) de la Universidad de Sussex, septiembre de 1971.

El sector informal surge como resultado de la presión ejercida por el excedente de oferta de mano de obra y la insuficiente creación de empleo. Ante la necesidad de sobrevivir, la gente se ve obligada a buscar soluciones de baja productividad - bajos ingresos y se dedica a producir o vender algo. En las principales ciudades latinoamericanas, el proceso de industrialización, el crecimiento demográfico y las migraciones del sector rural al sector urbano producidas en los últimos años, impiden a las economías absorber el incremento de la fuerza de trabajo, situación que sienta, paulatinamente, las bases para el apareamiento de la informalidad en diversos sectores, como el empleo y la vivienda.

El concepto de economía informal es usado por primera vez en el contexto de una misión de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en Kenia en 1972 para identificar a los trabajadores pobres que realizaban actividades de subsistencia en sectores no estructurados y fuera del marco legal (OIT, 1972).

El concepto de informalidad aparece como concepto económico hace aproximadamente treinta años y ya desde entonces hasta hoy genera polémica a causa del tratamiento que le dan los académicos y políticos. Es un término polisémico que se confunde con otras categorías y denominaciones: economía social, popular, subterránea, cooperativa, asociativa, no lucrativa, empresas populares, microempresas, entre otras.

La Oficina Internacional del Trabajo, en el apartado 5 del Informe General, de la Décima Séptima Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo, celebrada en Ginebra, entre el 24 de noviembre y 3 de diciembre de 2003, señala:

El sector informal puede describirse, generalmente, como un conjunto de unidades que producen bienes o servicios principalmente con la finalidad de crear empleos e ingresos para las personas involucradas. Estas unidades, que tienen un bajo nivel de organización, operan a pequeña escala y de manera específica, con poca o ninguna división entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo - cuando existen - se basan sobre todo en el empleo ocasional, los parentescos o las relaciones personales y sociales más que en acuerdos contractuales que implican garantías en buena y debida forma.

El apartado 6 del mismo informe dice:

A los fines estadísticos, se considera el sector informal como un grupo de unidades de producción que, según las definiciones y clasificaciones del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas (Rev. 4), forman parte del sector de los hogares como empresas de hogares, es decir, como empresas que pertenecen a los hogares y que no están constituidas en sociedad.

La economía informal se ha definido a partir de diversos criterios; el de mayor incidencia proviene del Programa Regional de Empleo en América Latina (PREALC), institución dependiente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT):

El sector informal está compuesto de una fuerza de trabajo que es creada por las limitaciones estructurales que han sido puestas al sector formal. Dice que el origen del sector informal ha dado (como consecuencia) un crecimiento urbano, que es capaz de absorber la mano de obra. Es decir, los desplazados se encuentran sin tener trabajo en el sector privado y generan sus propias oportunidades de empleo.

El concepto de economía y de trabajo informal se difunde en el último tercio del siglo pasado. Sus interpretaciones son muy diversas pero en todas ellas se distinguen dos visiones que le confieren una imagen negativa: 1) La visión legal, que considera a este fenómeno como una actividad marginal e ilegal y 2) La visión económica que reconoce el origen de su existencia en la incapacidad de generar suficientes alternativas y plazas formales de empleo, con lo cual se identifica a este fenómeno como una actividad de exclusiva sobrevivencia.² Esta segunda visión crea una diferencia sustancial entre aquellos que se desenvuelven en el sector formal -al que se lo considera como legal; es reconocido por los sistemas fiscales; sus empleados tienen beneficios de seguridad y salud- y aquellos trabajadores informales, ilegales en todos los sentidos antes señalados y evasores de impuestos, sin embargo, debemos considerar que la informalidad es una característica importante y común de las economías latinoamericanas.

Los trabajadores informales no son necesariamente evasores fiscales; muchos son pobres, excluidos de los mercados formales de trabajo y privados de sus derechos económicos. Fomentar en ellos el cumplimiento de las obligaciones fiscales es esencial, pero con regímenes simplificados que equilibren los costes de la formalidad con sus

² CAMPOS, Ríos Guillermo. La Economía Informal y sus Posibilidades de Desarrollo, XI Jornadas de Economía Crítica, Universidad Autónoma de Puebla, México, Ecocri 2008

beneficios, junto con servicios sociales que traten en igualdad de condiciones a los trabajadores formales e informales. Medidas de este tipo podrían mejorar la compleja situación de la informalidad en América Latina.

Usualmente, se había observado al sector informal como un fenómeno de transición, de corto plazo, pero en la época actual, se comienza a aceptar que es, más bien, un fenómeno estructural y permanente (Bekkers y Stoffers, 1995: 17-36). Contrariamente a esa usual visión de corto plazo, el sector informal no tiende a contraerse con las políticas de crecimiento y ajuste económico, sino todo lo contrario: la evidencia sugiere que el sector informal muestra, más bien, tendencias expansivas como respuesta a los paquetes de política económica, al menos, para los países de África y América Latina (Tokman, 1989, 1994: 177 - 199).

1.3. Características generales del sector

El trabajo informal funciona con un bajo nivel de organización, poca división del trabajo y escaso capital, con mano de obra y tecnología poco calificada; los activos fijos pertenecen a los propietarios del negocio o servicio y pueden ser utilizados indistintamente por su empresa no constituida en sociedad o por el hogar; no existen garantías formales de contratación y los trabajadores pueden realizar transacciones y contraer pasivos sólo en nombre propio. El subsector informal incluye a los trabajadores por cuenta propia que, ocasionalmente, emplean asalariados y, generalmente, no se inscriben en registros oficiales, fiscales o de seguridad social; algunos de los dueños de los negocios informales pueden ocupar uno o más asalariados de manera continua y cumplir, parcialmente, con reglamentaciones o requisitos gubernamentales.

Actualmente, la informalidad es una característica importante y común a todas las economías latinoamericanas. La informalidad ocupa similares espacios en los que el sector formal actúa. Como estrato social, el sector informal alude a los más desposeídos de la población, principalmente de las áreas urbanas, donde se dificulta la accesibilidad a empleos de calidad. Las ventas callejeras, el servicio doméstico, las reparaciones domésticas menores, los servicios de vigilancia y otras actividades semejantes pueden ser realizados dentro del trabajo informal. Los trabajadores informales no son necesariamente evasores fiscales; son personas excluidas de los mercados formales de trabajo; suelen tener bajos niveles de educación y provienen, mayormente, de

determinados sectores de la población como mujeres, niños, ancianos e inmigrantes urbanos.

Marcouiller y sus colaboradores (1997: 364-410) encuentran una mayor probabilidad de que las mujeres y los hombres que no son jefes de hogar trabajen en el sector informal. Igualmente, Funkhouser (1999: 256) informa los coeficientes probit de varios países centroamericanos correspondientes a, por lo menos, dos períodos de fines de los años ochenta y encuentra que la mayoría de estas características persiste. El único cambio se observa en la probabilidad de que las mujeres se dediquen a actividades informales; las mujeres muestran una mayor probabilidad que los hombres de participar en el sector informal en todos los países. Algunas otras variables que afectan la probabilidad de trabajar en el sector informal son la composición de las unidades familiares, las migraciones y la raza. Marcouiller y sus colaboradores encuentran que el número de niños y el número de miembros inactivos de las unidades familiares tienen un efecto positivo en el empleo informal; observan, también, una mayor probabilidad de que las mujeres con hijos trabajen en el sector informal; ello puede deberse a que la flexibilidad de las horas de trabajo en dicho sector les permite hacerse cargo de los miembros inactivos de la familia.

Otro aspecto, generalmente, relacionado con la informalidad es la vinculación entre la migración y la informalidad. Varios modelos teóricos asocian el crecimiento del sector informal con la dinámica de la emigración rural-urbana.

Otras características de los trabajadores ocupados en el sector informal es la de ser, en su mayoría, trabajadores por cuenta propia, pertenecientes al mercado de trabajo familiar; éstos se encuentran concentrados en actividades de comercio, construcción, industria y transporte. Con relación al ingreso, los trabajadores del sector informal perciben en promedio un valor inferior a lo que reciben los trabajadores del sector formal. La elevada desigualdad en términos de ingreso no sólo es evidente entre sectores (formal vs. informal) sino que, también, se observa al interior de cada uno de estos grupos. Aunque los trabajadores en el sector informal perciban ingresos menores a aquellos recibidos en el sector formal, no todo empleo informal es precario en términos de ingreso. La desigualdad en el sector informal se debe, fundamentalmente, a la presencia de trabajadores familiares quienes, en su mayoría, son aprendices o trabajadores sin remuneración.

Como estrato social, el sector informal surge de los sectores más desposeídos de la población, principalmente de las áreas urbanas, donde es difícil acceder a empleos de calidad; los ingresos de los trabajadores de este sector son significativamente menores que los de los trabajadores del sector formal y sus oportunidades para progresar son muy limitadas.

De la literatura y teorías revisadas, se puede sintetizar las características del sector informal en los siguientes puntos:

- a. El capital disponible por persona empleada tiende a ser muy bajo.
- b. Empleo de tecnologías retrasadas y niveles bajos de productividad.
- c. Nivel bajo de complejidad técnica.
- d. Incipiente división del trabajo.
- e. Falta de especialización de funciones.
- f. Poco nivel de calificación de la mano de obra.
- g. Organizaciones pequeñas, con predominio de actividades unipersonales.
- h. Salarios menores que en el sector formal.
- i. Utilización de la familia como mano de obra no remunerada, tal es el caso de los menores de edad.
- j. No sujeción a las reglas jurídicas y tributarias.
- k. Generación de bienes y servicios distintos de los ofrecidos por el sector formal.
- l. Mayor dedicación a actividades de comercio.
- m. Restricción en la posesión de pasivos y, en su mayoría, no acceso al sistema crediticio regular.

1.4. Causas y determinantes de la informalidad

Según Freije (2002: 87), en su estudio sobre empleo informal en América Latina y El Caribe, los resultados macroeconómicos constituyen una de las causas de crecimiento del sector informal. La falta de crecimiento económico y una creciente oferta laboral son causas de un mayor empleo informal. Otras causas de la informalidad son las excesivas normas y regulaciones sobre el uso de la tierra, contratos laborales, control de contaminación, impuestos, contribuciones, seguridad social, exigencias que encarecen un emprendimiento formal. A esto se suma la falta de controles y medios para hacer

cumplir las regulaciones que facilitan el crecimiento de actividades económicas informales.

La Organización Internacional de Empleadores (2001) señala que, a más de las causas citadas en el párrafo anterior, se debe tomar en cuenta la falta de un régimen adecuado de derechos de propiedad, la dificultad de acceso al crédito y los malos servicios financieros que se brindan al sector informal, hechos que obligan a los trabajadores informales a crear sus propios sistemas crediticios o a endeudarse con altas tasas de interés. Los estrictos e inapropiados sistemas laborales constituyen una razón fundamental de la informalidad.

“La informalidad surge cuando los costos de circunscribirse al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva” (Loayza: 8). El ingreso al sector formal genera costos relacionados con los procesos de inscripción y registro y el sometimiento a marcos legales opresivos y servicios públicos de mala calidad. El nivel educativo, la estructura productiva y las tendencias demográficas incentivan la informalidad. Un mayor nivel de educación incrementa la productividad laboral con lo cual las normas laborales pueden flexibilizarse y propiciar la formalización. En los países subdesarrollados, los procesos industriales se orientan, en un gran porcentaje, a los sectores primarios, entre los que se encuentra la agricultura, actividad que induce a la informalidad.

Los elevados impuestos que se aplican a las empresas obstaculizan el proceso lucrativo de pequeños comercios que no tienen la capacidad requerida por el mercado para realizar economías de escala sobre la inversión de capital. En los países en desarrollo, se observa una relativa abundancia de mano de obra no calificada en relación con el capital; las pequeñas empresas dependen de la mano de obra barata para crecer, sin embargo, los elevados impuestos sobre la nómina hacen que la mano de obra resulte costosa e impiden el desarrollo de las pequeñas empresas. Los impuestos sobre la nómina incrementan los costos laborales en: un 47% del salario anual en Chile y Uruguay, un 81% en Brasil, un 53% en Ecuador y un 100% en Venezuela (Freije, 2002: 12). A más de los impuestos sobre la nómina, existen otras regulaciones adicionales relacionadas con el despido de trabajadores, como la notificación anticipada y las indemnizaciones por despido.

Tipos de trabajo informal

De la lectura de los diferentes estudios sobre informalidad, se puede construir la siguiente tipología:

- a. Trabajadores por cuenta propia, dueños de empresas del sector informal.
- b. Empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal.
- c. Trabajadores familiares auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal.
- d. Asalariados
- e. Productores

a. Trabajadores por cuenta propia

Trabajan solos o con una o más personas, tienen un empleo independiente, no contratan a personas asalariadas de manera continua, sus socios pueden ser o no miembros de la misma familia.

b. Empleadores

Trabajan por cuenta propia, solos o con una o más personas, tienen un empleo independiente pero, a diferencia de los por cuenta propia, contratan una o varias personas como asalariados para que trabajen para ellos sin registrarlos en los sistemas de seguridad social.

c. Trabajadores familiares auxiliares

Son trabajadores con un empleo independiente en un establecimiento orientado al mercado, dirigido éste por un miembro de la familia que vive en el mismo hogar; no pueden considerarse como socios; trabajan en forma parcial; no están registrados en los sistemas de seguridad social ni perciben salario.

d. Asalariado

Se consideran asalariados a los trabajadores del servicio doméstico que tienen una actividad establecida, un horario de trabajo impuesto por su patrono, que reciben un salario por sus servicios pero que no están registrados en la seguridad social ni gozan de los beneficios adicionales de los trabajos formales.

e. Productores

Son trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivos para el propio uso.

1.5. Subempleo e informalidad

De varios documentos revisados, podríamos concluir que el subempleo se define como una categoría del mercado de trabajo según la cual, la ocupación que tienen un conjunto de trabajadores es inadecuada respecto a determinadas normas o a otra ocupación. Informalidad y subempleo son las variables tradicionalmente utilizadas para agregar los empleos de baja calidad y baja productividad. Es usual que estas variables se analicen separadamente, pues la informalidad mide la baja calidad desde el punto de vista de la demanda de trabajo, agrega las empresas de las cuales se presume baja productividad, mientras que el subempleo capta la baja calidad del trabajo desde la visión de la oferta agrupa a los trabajadores que se sienten de alguna forma insatisfechos con su empleo. Sin embargo, las necesarias relaciones entre la oferta y la demanda en el mercado laboral permiten postular que la informalidad y el subempleo son variables estrechamente relacionadas y están interconectadas.

1.6. Teorías sobre la informalidad

Existen algunos estudios considerados como referentes para analizar el estado del arte y los aportes al debate sobre informalidad; a continuación describimos algunos de ellos:

La tesis de la Racionalidad Productiva

Se basa en la segmentación del mercado de trabajo que presenta diferentes oportunidades de empleo con amplias brechas salariales y distintos conceptos de seguridad social. La generación de empleo no crece al mismo ritmo en que aumenta la población urbana. Se fundamenta en los modelos de Lewis (1954: 139 - 192) y Harris y Todaro (1970: 42-126). El modelo de Harris Todaro permite entender las migraciones del sector rural al sector urbano en una economía en desarrollo. De acuerdo con esta teoría, el mercado de trabajo se caracteriza por elevados niveles de desempleo en el sector moderno que pueden dar lugar a un sector informal.

Gary Fields (1975: 87) se refiere, también, a la racionalidad productiva cuando afirma que en el mercado de trabajo existen dos sectores, el moderno y el tradicional, cada uno de los cuales con diferentes oportunidades de empleo, con salarios desiguales y prestaciones de seguridad social inequitativas. Según el esquema, la migración al sector moderno crea un exceso de oferta de trabajo que al no ser cubierta se dedica a actividades de baja remuneración y poca productividad. Según esta teoría, en definitiva, la pobreza genera el empleo informal.

El enfoque neoliberal

Esta corriente entiende a la economía informal como una serie de actividades de producción extralegales pero lícitas, que tienen su origen en la excesiva carga de regulaciones impuestas por el Estado; enfatiza en su ineficiencia en la provisión de recursos y medios necesarios para que las empresas registren sus funciones, debido al exceso de trabas burocráticas y administrativas. El máximo exponente de este enfoque es Hernando De Soto; en su libro *El Otro Sendero*, De Soto (1987: 317) elabora un extenso abordaje teórico, histórico y empírico sobre la informalidad en el Perú, defiende a quienes se dedican a trabajar y a producir en la economía informal y considera que los engorrosos obstáculos legales y los elevados costos de inserción les impiden disfrutar de la estabilidad que proporcionan la seguridad social y la posibilidad de crecimiento que ofrece la economía formal. El autor considera un factor preponderante en el crecimiento de la informalidad en el Perú el proceso migratorio de campesinos y habitantes rurales

hacia la capital, iniciado en esa nación en 1940 y que, con diferentes intensidades, se ha desarrollado en otros países de América Latina.

De Soto (1984: 12 - 13) considera que los informales no son solo los individuos, sino, también, sus hechos y actividades. Para el autor, éste no es un sector preciso ni estático de la sociedad y entorno a él existe una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal en la cual se refugia para evadir el cumplimiento de las leyes. De Soto plantea que la informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado; el autor no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas, pero tampoco ve que el Estado tenga la capacidad coercitiva suficiente. En todo caso, este analista enfatiza, particularmente, en el aspecto legal o jurídico de la informalidad, al tratar de identificar sus posibles causas:

El Derecho resulta ser hasta el momento, la mejor explicación de la existencia de la informalidad. Desde esta perspectiva, la elección entre trabajar formal o informalmente es, antes que un designio inexorable derivado de las características de las personas, un ejercicio racional para determinar los costos y los beneficios relativos que resultan de integrar los sistemas de Derecho existentes y realizar sus actividades económicas dentro de ellos. (1987: 235).

Una forma de solucionar el problema de la informalidad es, para De Soto (1984: 299), lograr un sistema legal e institucional que permita a la economía funcionar espontáneamente y ordenadamente, que permita a los empresarios y comerciantes formales competitivos producir con seguridad en lugar de obstaculizarlos, y que transfiera a los particulares aquellas responsabilidades e iniciativas que el Estado ha monopolizado sin éxito. La consecuencia de estas políticas sería el fortalecimiento de la vigencia social del Estado.

Norman Loayza (1997) construye un modelo que sigue la visión de Hernando De Soto (1987), según la cual el sector informal se define como el conjunto de unidades económicas que no pagan los impuestos del gobierno ni respetan las regulaciones institucionales. En esta visión, el sector informal aparece porque el gobierno exige demasiados impuestos e impone demasiadas regulaciones. Loayza encuentra evidencia de que el tamaño del sector informal aumenta con algunas medidas indirectas de recaudación fiscal y las restricciones del mercado laboral; también, encuentra que el

tamaño del sector informal disminuye con la calidad de las instituciones gubernamentales. Las estimaciones de Loayza señalan que el tamaño del sector informal se relaciona negativamente con el crecimiento económico. Loayza sugiere que este fenómeno se explica por dos razones: 1) La informalidad reduce la disponibilidad de bienes públicos para la economía en su conjunto y 2) La informalidad aumenta el número de actividades productivas que no utilizan los servicios públicos o los utilizan en menor medida.

La tesis del Tercer Sector:

Bombarolo (2001) considera a la informalidad como el tercer sector de la economía, a los tradicionales: el Estado como el primer sector y el Privado como el segundo sector. Según esta división, la informalidad representa un estado intermedio que no encaja en los parámetros de actuación de los otros sectores. Bombarolo sostiene que:

...no existe unidad sectorial alguna que nos permita hablar del Tercer Sector como un “actor social universal”. (...) Tan grandes son las diferencias, posiciones, tamaños, sentidos, orígenes, actitudes, que resulta casi imposible encontrar puntos vinculantes más allá del hecho de que se trata de “organizaciones de personas”. Las visiones funcionalistas desde donde se construye aquel “supuesto actor”, se construyen y conducen a privilegiar “lo formal” de las organizaciones antes que “el sentido de su quehacer” (...) La historia demuestra día a día que el enorme y heterogéneo universo de las organizaciones no actúa como “sector” ante los hechos cotidianos o las decisiones macrosociales.

Según Bombarolo (2001: 21), es necesario poner en duda la distancia entre Estado, mercado y tercer sector, después de revisar el rol asignado al Estado en los procesos de construcción social y de diferenciarlo del lucro. Los estudios realizados por este analista se refieren a la informalidad en el sector vivienda; él sostiene que en todas estas décadas las soluciones ensayadas por el Estado han sido variadas, pero siempre insuficientes. Una primera visión, que predominó en los años 50 y 60, período en el que existió casi pleno empleo, fue el hecho que el Estado asumiera la responsabilidad de facilitar el acceso de los ciudadanos a viviendas en barrios urbanizados y equipados. El crecimiento de villeros informales se sostuvo en el incremento de la desocupación,

subocupación, precarización del empleo, en la caída del poder de compra y de los salarios y en la inequitativa distribución del ingreso.

El tercer sector corresponde a redes primarias, es decir, a redes de amigos, vecinos y familiares en las que se incluyen las relaciones de los sectores informales. Las brechas son una parte importante de estas redes que dan espacio a la diversidad y a la distancia entre formalidad e informalidad.

La tesis del Desarrollo Dual

Lewis (1954: 139 - 192), fundamenta esta tesis en cuatro elementos importantes:

- a. Es posible la coexistencia de dos conjuntos de condiciones económicas.
- b. Esta coexistencia es crónica y no solamente temporal.
- c. Hay una tendencia a incrementar la diferencia económica entre los países a través del tiempo.
- d. Las economías más desarrolladas hacen muy poco realmente para mejorar las condiciones de las economías menos desarrolladas.

Lewis (1954: 139 - 192) en su trabajo sobre el desarrollo con oferta ilimitada de trabajo presenta un modelo en el cual el país pobre es dividido en un sector tradicional y en un sector moderno. El sector tradicional está formado por la agricultura campesina y el autoempleo (empleo informal) de diversa índole en áreas urbanas cuyo objetivo principal es mantener el consumo. El sector moderno comprende agricultura en grado comercial, además, plantaciones, minas y manufactura; en este sector existe empleo asalariado y beneficios sociales, su objetivo es la producción organizada. El proceso de desarrollo se basa en la expansión del sector moderno en relación con el tradicional a través del uso del excedente de mano de obra en el sector tradicional y de la integración del mercado de trabajo. El modelo de economía dual ha generado controversia y polémica.

Para incorporar la posibilidad de dualismos en la economía, el Modelo de Lewis destaca la existencia de países donde la población es cuantiosa respecto al capital y a los recursos naturales, razón por la cual existen sectores en la economía (sector de subsistencia) en los que la productividad marginal del trabajo es despreciable, nula o

negativa. El autor considera como supuestos del modelo: a) Que el país subdesarrollado tenga economía dual, b) Que la economía tenga dos sectores: capitalista y de subsistencia, c) Que exista una oferta ilimitada de mano de obra, d) Que en el sector capitalista exista un salario de subsistencia y e) Que en el sector de subsistencia exista un promedio menor que el salario de subsistencia.

El sector capitalista utiliza capital, tecnología moderna, contrata mano de obra asalariada, mantiene una relación: producto, capital y demanda de trabajo del sector capitalista. El sector de subsistencia no utiliza capital, utiliza tecnología tradicional, no utiliza mano de obra capitalista y usa mano de obra familiar (trabajo familiar). El modelo indica que con las siguientes condiciones: una oferta ilimitada de trabajo (producto del desempleo encubierto existente en el sector de subsistencia), un salario real constante y beneficios del sector capitalista reinvertidos (con lo cual existe aumento de la capacidad productiva) el excedente capitalista y, por lo tanto, la formación de capital, aumentarían en relación con la renta nacional. Lewis señala que cuando el stock de capital se acrecienta, aumenta el beneficio y, mientras el salario se mantenga constante, el crecimiento se prolonga hasta que el sector industrial absorbe al de subsistencia.

La tesis del enfoque estructural del mercado de trabajo

El enfoque estructuralista basado en las teorías de Prebisch, Pinto y los integrantes del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), tiene su origen en la especialización del comercio internacional y en el funcionamiento imperfecto del sector formal, que no puede emplear y capacitar adecuadamente a la mano de obra. El sector informal constituye una estrategia de subsistencia para los grupos marginados, y contribuye a reforzar la exclusión y las tensiones sociales. Desde el punto de vista macroeconómico, el sector informal dificulta el crecimiento económico y aumenta las disparidades de salarios. Los estructuralistas, como alternativa a las políticas de flexibilización y legalización ortodoxas, son partidarios de aplicar políticas industriales y de producción ajustadas a la realidad, siempre que éstas fomenten el cambio estructural y la absorción de mano de obra por el sector formal con el fin de acelerar el crecimiento de la economía. Los estructuralistas suponen la existencia de dos sectores en la economía: el informal y el formal, este

último examina la relación entre el crecimiento del sector formal y las dinámicas del sector informal y los efectos de esas dinámicas sobre el patrón de crecimiento agregado.

Los estructuralistas son partidarios de aplicar políticas industriales y de producción ajustadas a la realidad, que fomenten el cambio estructural y la absorción de mano de obra por el sector formal para acelerar el crecimiento de la economía. En el enfoque, el PREALC reconoce la existencia de profundas diferencias de comportamiento entre los mercados de trabajo rurales y los urbanos; y entre las franjas modernas y tradicionales de la economía. De modo que en lugar de existir un mercado de trabajo único, homogéneo, competitivo, atemporal y aespacial, como sostiene la visión neo liberal, existirían, por lo menos, cuatro segmentos diferenciados al interior del mercado de trabajo como un conjunto: el sector tradicional rural, el sector informal urbano, el sector moderno rural y el sector moderno urbano. La tesis sostiene que la característica más importante de la economía mundial es la coexistencia de un centro que produce el desarrollo tecnológico, con una amplia y heterogénea periferia. El enfoque estructuralista define la informalidad como una alternativa frente a la falta de posibilidades de la economía; y, al subempleo como factor determinante de la pobreza, de la marginalidad y del aumento de la desigualdad social.

Como corriente del enfoque estructural, se considera, también, la tesis de Víctor Tockman (2001: 177- 199) quien afirma que las actividades informales se asimilan con la ilegalidad y la precariedad laboral. El autor asegura que tres de cada seis informales se desempeñan por cuenta propia, dos están en microempresas y uno en el servicio doméstico. La informalidad se deriva de la lógica de la sobrevivencia, es el excedente de mano de obra cuando los buenos empleos, generalmente en los sectores modernos, son insuficientes. En otras palabras, el escenario de la informalidad es una población que crece rápido, una fuerza de trabajo que presiona por encontrar trabajo, particularmente en las ciudades y buenos empleos en los sectores modernos que crecen a ritmos insuficientes. La teoría de Tockman señala que las actividades informales no surgen como resultado de un esquema regulatorio inadecuado, sino por la capacidad de generación de empleo productivo a ritmo insuficiente.

Frente a la modernización de las empresas y al incremento de productividad que permite reducir los costos de producción y, principalmente, los laborales, cuya consecuencia es el despido de personal, el trabajador informal se encuentra sin posibilidad de conseguir un nuevo empleo y se ve abocado a buscar ingresos para su

subsistencia a través de actividades informales. No toda actividad generada por la necesidad de sobrevivir es marginal o desconectada del resto del sistema. El sector informal comprende actividades de supervivencia sin perspectivas de integración a la economía principal y otras con posibilidades de expansión que dependen de la capacidad de incorporación a la plena formalidad.

Los estados deben tratar de brindar un apoyo al sector informal que le permita generar un comportamiento autosostenible y de crecimiento no dependiente del gobierno. Se debe procurar la integración a la formalidad mediante vías no excluyentes como: el fomento del desarrollo productivo de las microempresas que facilita el acceso a mercados y a créditos, la creación de programas específicos de capacitación y de desarrollo de bienestar social, la flexibilización y desburocratización de los trámites para la obtención de permisos y registros. Con el fin de llevar a cabo estos tres pasos, debe considerarse que en las unidades productivas informales, la familia y la empresa aparecen, generalmente, mezcladas. El taller o pequeño negocio es una combinación de relación laboral y familiar. Los bienes de capital, incluido el transporte cuando existe, son bienes de inversión porque sirven para trasladar mercaderías pero también son bienes de uso familiar porque sirven para la movilización de los miembros de la familia. Si se enferma el propietario que, a su vez, es dueño, trabajador y vendedor de la pequeña empresa y no cuenta con un seguro de salud, la empresa va hacia la quiebra.

La tesis del Salario de Eficiencia

La teoría denominada de los salarios de eficiencia tuvo como pionero a Leibenstein (1957: 22 - 41) quien analiza la situación de subempleo en los países en vías de desarrollo. El sostiene que la productividad del trabajador depende de su salud y vitalidad. Esta relación tiene dos fases, la primera es la relación salario - nutrición y la segunda, la relación nutrición – productividad. De ambas relaciones concluye que existe una relación entre el salario y la productividad. Cuando el salario es bajo, aparece el subempleo porque la escasa productividad supone una mayor demanda de trabajadores. El desempleo aparece cuando sube el salario porque el mismo trabajo se puede hacer con menos trabajadores.

La teoría de los salarios de eficiencia desarrollada por Shapiro y Stiglitz (1984: 433) establece que bajo ciertas condiciones, en algunos mercados, los salarios son

pagados por encima de los de reserva. Como resultado, el salario se convierte en un instrumento para determinar la productividad de las empresas. De manera que la rigidez salarial ya no sólo es debida a la presión de los trabajadores, sino, también, al comportamiento de los dueños. Stiglitz (2001: 444) afirma que dentro del equilibrio de mercados, el desempleo forzosamente debe existir. Su principal función es incentivar a los agentes a trabajar.

Existen varios estudios sobre los salarios de eficiencia: El trabajo de Yellen (1984: 489 - 493) define la hipótesis de los salarios de eficiencia como la situación en la que las empresas pagan salarios por encima del nivel de equilibrio, para elevar la productividad de sus trabajadores; en este esquema, si bien existen personas desempleadas dispuestas a trabajar por ese salario o, incluso, por uno menor, las empresas no están dispuestas a disminuir los salarios, pues, tal acción eliminaría los incentivos para una alta productividad; en otras palabras, con menores salarios, el nivel de producción sería ineficiente y los beneficios disminuirán. De este modo, dicha hipótesis explica la existencia de desempleo involuntario, pues, no se va a contratar más trabajadores por el mismo salario, dada la productividad marginal decreciente y tampoco se reducirán los salarios, dado que debe mantenerse alta la productividad de los trabajadores. Yellen clasifica los modelos de salarios de eficiencia en cuatro grupos: a) modelos de holgazanería, b) costos de rotación, c) modelos de selección adversa, d) modelos sociológicos.

El modelo de desempleo como mecanismo de disciplina del trabajador, de Shapiro y Stiglitz (1984) señala que los trabajadores son homogéneos en el sentido en que deben decidir si se esfuerzan o si holgazanean. La forma de la función de producción es tal que en caso de que los trabajadores sean holgazanes la producción será cero y la empresa tendrá beneficios negativos ya que tiene que pagar los salarios. El modelo supone un monitoreo imperfecto sobre el esfuerzo de los trabajadores; si se descubre que los trabajadores son holgazanes, se los despide. El modelo presupone que todos los desempleados son homogéneos, después, la probabilidad de que un trabajador sea recontratado dependerá de cuántos desempleados existan y de la tasa de rotación de los trabajadores, mas no de las razones por las que la persona está desempleada.

Shapiro y Stiglitz (1984) buscan una respuesta a la existencia permanente de desempleo involuntario y encuentran que, bajo monitoreo imperfecto, la existencia de desempleo involuntario en equilibrio es necesaria por una simple argumentación: ¿Qué

es lo peor que le puede pasar a un trabajador holgazán, suponiendo monitoreo imperfecto y pleno empleo? Nada, en el peor de los casos es descubierto y se lo despiden, pero consigue trabajo inmediatamente, pues, hay pleno empleo, de esta forma, los trabajadores siempre elegirán ser holgazanes. El desempleo involuntario se convierte en un mal necesario, es un mecanismo de disciplina y existirá, incluso, en una situación de equilibrio.

1.7. Conclusión del capítulo

De lo expuesto en este capítulo, podemos concluir que la informalidad es una verdad latente en todos los países de América Latina; ella forma parte activa e importante de la economía de los países y se constituye como una respuesta a la excesiva reglamentación y a la falta de un empleo digno y bien remunerado. La informalidad es una actividad que escoge la pérdida de las ventajas de la legalidad, la protección judicial, el acceso al crédito formal, a cambio de un medio económico con el cual se pueden cubrir precariamente las necesidades básicas. Con el fin de no sujetarse a los controles formales, las empresas informales siguen siendo empresas pequeñas que utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios y utilizan intensivamente mano de obra. En definitiva, el sector informal genera un efecto negativo sobre la productividad, eficiencia y competitividad de las naciones, congestiona la infraestructura pública sin contribuir con ingresos tributarios a su mantenimiento.

La informalidad surge como alternativa de subsistencia ante el desempleo generado, la exclusión social derivada de problemas de violencia y marginalidad social (falta de ingresos, educación y capacitación) en donde el modelo económico adoptado y sus políticas afectan las economías locales en contextos que presentan dificultades para articularse, generando crisis que derivan en problemas del mercado laboral.

Es notable el deficiente papel del sector gubernamental en la generación de políticas para la generación de empleo productivo y de calidad. La atención de la informalidad como un problema, con la aplicación de medidas coercitivas sin una visión integral y sin la planeación debida, origina un efecto negativo y sobre agregado del sector estatal en la agudización de los problemas sociales asociados con el fenómeno de la informalidad.

El vendedor informal tiene una noción equivocada sobre el papel que cumple el espacio público, lo cual influye en sus motivaciones para ingresar a la informalidad. Los aspectos socioculturales son fundamentales en el desarrollo de una estrategia integral de atención al fenómeno de la informalidad.

CAPÍTULO 2

2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Propósito del capítulo

El propósito del presente capítulo es explicar la metodología que se aplicará para realizar el análisis cuantitativo de las características generales del Sector Informal en el Ecuador sobre la base de la encuesta del sector realizada por la firma MINDTEK para Ecuador.

2.2. Marco metodológico

Los aspectos metodológicos orientan el proceso de investigación del estudio desarrollado y nos permiten obtener la información deseada.

Diseño de la investigación

Las investigaciones cualitativas y cuantitativas permiten describir e interpretar la realidad de un aspecto en un momento dado. Altuve y Rivas (1998: 231) aseguran que el diseño de una investigación, *“... es una estrategia general que adopta el investigador como forma de abordar un problema determinado, que permite identificar los pasos que deben seguir para efectuar su estudio”*. Ferreres (1997) señala que el diseño de la investigación sirve al investigador para concretar sus elementos, analizar la factibilidad de cada uno de los temas que formarán parte de los capítulos del estudio y se lo utiliza para delimitar inicialmente la investigación.

A través del diseño de la investigación, se desarrolla el plan de acción en el que se encuentran implícitas las líneas por seguir para obtener los resultados buscados. El plan debe ser flexible con el propósito de incorporar los factores que emerjan en cada una de sus fases y sean considerados relevantes para alcanzar los objetivos.

A continuación, detallamos el proceso de esta investigación:

Tipo y nivel del estudio

El carácter de esta investigación es interpretativo y descriptivo con el propósito de extraer las características del sector informal ecuatoriano. Danhke (citado por Hernández, Fernández y Baptista, 2003) señala que *“los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”*. En definitiva, las investigaciones descriptivas permiten medir la información recolectada para, después, describir, analizar e interpretar, sistemáticamente, las características del fenómeno estudiado. Fandos (2003: 296) señala que este tipo de investigación *“sostiene que la explicación causal en el dominio de la vida social no puede basarse exclusivamente en las semejanzas observadas en conductas anteriores y subyacentes”*.

Para Tamayo (1998: 54) la investigación descriptiva:

Comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual, composición o procesos de los fenómenos. El enfoque que se hace sobre conclusiones es dominante, o como una persona, grupo o cosa, conduce a funciones en el presente. La investigación descriptiva trabaja sobre las realidades de los hechos y sus características fundamentales es de presentarnos una interpretación correcta.

La investigación se apoya en un estudio de campo a partir del cual se obtienen las características relevantes del sector informal en el Ecuador. De revisiones realizadas sobre varios conceptos, se entiende por investigación de campo el análisis sistemático de problemas específicos en su contexto, en su realidad, con el propósito, bien sea de describirlos o interpretarlos o, bien, de entender su naturaleza y factores constituyentes, explicar sus causas y efectos o predecir su ocurrencia. Los datos de interés se recogen en forma directa, por lo cual, son originales o primarios.

Etapas de la investigación

A continuación, se sintetiza en una tabla las distintas etapas de la investigación:

Etapas	Descripción	Actividades
Delimitación del problema de estudio	Definir el objeto de estudio y seleccionar una metodología idónea para estudiarlo.	Revisión de investigaciones anteriores.
Revisión teórica	Ubicar el objeto de estudio en el marco del conocimiento desarrollado en el área.	Consulta de fuentes bibliográficas y digitales.
Análisis del instrumento utilizado en la recolección de datos	Revisar la encuesta aplicada por la Empresa MINDTEK	Revisión de las preguntas incluidas en la encuesta y selección de datos pertinentes a la investigación.
Análisis de datos	Agrupar los resultados de manera que permitan obtener información coherente y secuencial	Aplicación del paquete estadístico SPSS a los datos obtenidos.
Definición de características del sector informal ecuatoriano	Definir las características sobre la base de la información obtenida en el análisis de datos.	Redacción de un informe de características generales.
Redacción de conclusiones	Extraer resultados de la investigación y ordenarlos en forma comprensible	Elaboración y compaginación de la tesis.

Se divide el proceso de obtención de información en tres fases:

- **Fase 1:** Diseño del cuestionario y validación.
- **Fase 2:** Trabajo de campo – ENEMDU. Se realiza un barrido completo a los 1.300 registros existentes y se obtiene una muestra efectiva de 498 encuestas. Los principales problemas encontrados son la comprobación de locales inexistentes o ambulantes, la resistencia a dar información por la longitud de la encuesta y

direcciones incompletas, difíciles de localizar. La tasa de efectividad de la base es de 38.4%.

- **Fase 3:** Trabajo de campo – RISE. La base tiene 31.804 registros; se realiza un muestreo aleatorio estratificado por ciudad y se definen 2.502 casos para encuesta. Los problemas encontrados son los mismos que en la Fase 2. La tasa de efectividad de la base es de 53%.

Instrumento de recolección de información

La base de la tesis son los datos de la “Encuesta a Establecimientos” realizada por la firma MINDTEK en el 2009. Es una encuesta que consta de 86 preguntas y tiene una muestra estimada de 3.048 encuestados.

Hernández, Fernández y Baptista (1998: 242) definen el instrumento como “ *aquel que registra datos observables que representan a los conceptos o variables que el investigador tiene en mente*”. El instrumento debe acercar al investigador a la realidad de los sujetos y aportar fielmente a la representación de las variables por estudiar. La base de recolección de información usada por esta tesis es una encuesta bajo la modalidad de cuestionario. En opinión de Briones (1995: 51), la encuesta es: “*técnica que encierra un conjunto de recursos destinados a recoger, proponer y analizar informaciones que se dan en unidades y en personas de un colectivo determinado ... para lo cual hace uso de un cuestionario*”. La Empresa MINDTEK conforma un grupo focal con diez comerciantes informales y diseña el cuestionario base bajo las siguientes características:

- a. Instrumento: encuesta con 86 preguntas.
- b. Informantes: población seleccionada de las bases de datos con un total de 3.048.
- c. Criterios: obtener información de un gran número de personas con un tratamiento sencillo de los datos.
- d. Criterios esperados: obtener información pertinente a un bajo costo y mediante un sencillo sistema de aplicación.

El instrumento de recolección de datos debe poseer las siguientes condiciones que lo vuelven idóneo para recoger la información exigida por el estudio:

- a. Definición estricta y concreta de los objetivos elegidos.
- b. Indicación de las condiciones en los que se recogerá la información.
- c. Posibilidad de un tratamiento cuantitativo.
- d. Validez y fiabilidad.

La encuesta guarda una estrecha relación con el objetivo de esta investigación. El cuestionario se utiliza para describir situaciones reales a partir de variables eminentemente de carácter cuantitativo y cualitativo, susceptibles de ser medidas y descritas objetivamente. Para Bacells (1994: 195), el cuestionario es “...una lista o un repertorio de preguntas debidamente estructuradas, dirigidas a una persona que debe contestar, relativas a un objeto de la investigación con el fin de obtener datos”. Tejada (1995: 11) lo define como el “conjunto de preguntas o ítems acerca de un problema determinado, objeto propio de una investigación, cuyas respuestas se deben contestar por escrito”.

La técnica de la encuesta aplicada en este estudio permite obtener información de un gran número de personas, ceñida al objeto de la investigación y con una estructura que permite un trato sencillo de los datos. La encuesta cumple una función de enlace entre los objetivos de la investigación y la realidad de la población seleccionada.

Los ítems presentados son preguntas concretas sobre la realidad objeto de estudio; se redactan de manera sencilla para que no exista ambigüedad y el encuestado pueda responder de manera sincera y clara; asimismo, las preguntas son fáciles de analizarlas, tabularlas e interpretarlas. La encuesta es una traducción de los objetivos de la investigación a preguntas específicas; es un cuestionario estructurado en 86 preguntas cerradas y abiertas y de selección, divididas en 15 módulos:

- Módulo 1: Identificación del establecimiento, ítems 1 a 5
- Módulo 2: Origen del establecimiento o negocio, ítems 6 a 10
- Módulo 3: Identificación de posición ocupacional y tenencia del local, ítems 11 a 16
- Módulo 4: Capacitación, ítems 17 a 22
- Módulo 5: Financiamiento, ítems 23 a 34
- Módulo 6: Clientes, ítems 35 a 40
- Módulo 7: Problemas en el establecimiento o negocio, ítem 41

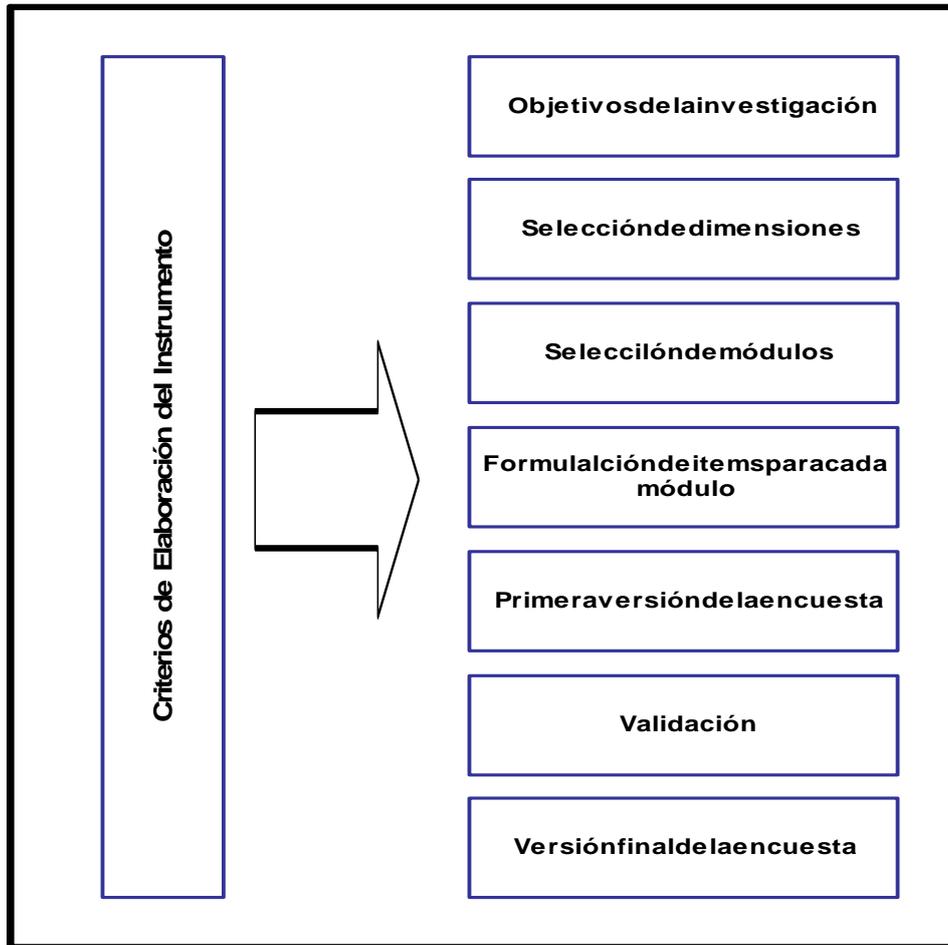
- Módulo 8: Información administrativa, ítems 42 a 50
- Módulo 9: Características del personal ocupado, ítem 51
- Módulo 10: Costos y gastos durante el mes anterior o último pago realizado, ítems 52 a 56
- Módulo 11: Producción, ventas o ingresos brutos durante los últimos doce meses, ítems 57 a 60
- Módulo 12: Activos fijos, ítem 61
- Módulo 13: Percepción, ítems 62 a 69
- Módulo 14: Opinión, ítems 70 a 83
- Módulo 15: Conocimiento del SRI, ítems 84 a 86

Validez del instrumento

A saber, todo instrumento de recolección de datos debe reunir dos requisitos esenciales: validez y confiabilidad. Con la validez se determina la revisión de la presentación del contenido, el contraste de los indicadores con los ítems que miden las variables correspondientes. Se estima la validez como el hecho de que una prueba sea de tal manera concebida, elaborada y aplicada que mida lo que se propone medir. Tejada (1995: 26) expresa la validez como: “... *el grado de precisión con que el test utilizado mide realmente lo que está destinado a medir*”. La validez del instrumento debe ser verificada desde tres aspectos: contenido, criterio y constructo.

Una vez diseñada la encuesta, se aplica una prueba piloto para verificar su pertinencia; se la aplica en las ciudades de Quito y Guayaquil utilizando un equipo de cuatro encuestadores y un supervisor por ciudad. Con los resultados, se diseña el formulario final que consta en el Anexo 1 de esta tesis. A continuación, resumimos los criterios considerados para la elaboración del cuestionario.

Criterios para la elaboración del cuestionario



Población

En cuanto a la población, autores como Tamayo (1998: 114) la definen como “...la totalidad del fenómeno a estudiar, en donde las unidades de población poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación”. Para Balestrini (1998: 210) representa “... un conjunto finito o infinito de personas, cosas o elementos que presentan características comunes con el fenómeno que se investiga”. Hernández, Fernández y Baptista definen el instrumento como “...aquel que registra datos observables que representan verdaderamente a los conceptos o variables que el investigador tiene en mente”. La población de la encuesta se define tomando como base los datos de la última encuesta de la ENEMDU de la cual se seleccionan 500 datos, y los datos del registro del RISE en el que se escogen 2548 datos.

La muestra se toma de la última EMDU y de la base de datos del RISE, la selección final corresponde a 3.048 personas consideradas como informales por ser parte del RISE y por laborar en locales con un reducido número de personal. La encuesta se aplica en un 47,9% en la región costa y en un 52,1% en la región sierra. La provincia con más porcentaje de participantes es Guayas con 30,83%, en segundo lugar está Pichincha con 27,73%, seguida por El Oro con 17%, Tungurahua con 14,20% y finalmente Azuay con 10,24%. Cuadros 1 y 2.

Trabajo previo a la definición del universo de investigación

La firma MINDTEK realiza un operativo de campo a comerciantes informales, a partir de tres fuentes de información:

- a. base de datos de municipios,
- b. base de datos de la encuesta ENEMDU (Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo) y
- c. base de datos de contribuyentes al RISE (Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano).

Después del análisis, se rechaza la base de datos de municipios por la mala calidad de la información; se la considera incompleta y no estandarizada. Se filtra la información de la encuesta ENEMDU sobre la base de los miembros del hogar de acuerdo con: rama de actividad, considerando comercio al por mayor y menor; ocupación, discriminando entre trabajadores por cuenta propia y patronos e incluyendo establecimientos con hasta 10 ocupados. La información de la base de datos del RISE se filtra por rama de actividad.

La firma MINDTEK aplica 3.048 encuestas distribuidas de la siguiente forma:

PROVINCIA	CÓDIGO DE PROVINCIA	NÚMERO DE ENCUESTAS
Azuay	1	312
El Oro	7	518
Guayas	9	940

Pichincha	17	845
Tungurahua	18	433

Variables

Las variables explicativas tomadas en cuenta en la investigación se dividen en dos partes, por un lado, las que se refieren a las características de capital humano de los individuos y, por otro lado, las que se refieren a las actividades económicas en las cuales se encuentran empleados los trabajadores. Tales variables tratan de definir las características del sector informal ecuatoriano relacionadas con: sexo, edad, escolaridad, profesión, composición de la familia, tiempo de establecido el negocio, número de personas que trabajan en el establecimiento, horas de trabajo, remuneración, ganancia, tipos de producto que se vende, proveedores, clientes, registros, entre otras.

CAPÍTULO 3

3. LA INFORMALIDAD EN ECUADOR

3.1. Propósito del capítulo

En el capítulo anterior se señala la información que se pretende obtener en relación con las características generales del sector informal ecuatoriano. En este capítulo, se parte de esas definiciones para diseñar una serie de cuadros que, de modo ordenado, presenten dichas características y permitan establecer las conclusiones de la investigación. Adicionalmente como información general, se establecen características del sector informal en algunos países de América Latina.

3.2. Síntesis de la informalidad en algunos países de América Latina

El sector informal de la economía es uno de los temas más importantes de la actualidad de América Latina. Su tratamiento como universo específico de estudio es reciente y ha adquirido trascendencia política en virtud del desarrollo económico y social de la región. En la actual sociedad latinoamericana, la calle se ha transformado en un espacio de gestión económica y de poder político, que recharacteriza lo urbano y económico de la región. La calle se ha vuelto un espacio de acción económica para el subempleo y la migración; se ha llenado de oficios de subsistencia que cambian, incluso, el marco cultural de las ciudades de América Latina.³

La OCDE, en su publicación sobre Perspectivas Económicas de América Latina 2009, señala:

El gran tamaño del sector informal en América Latina es el indicador de un contrato social roto. Unos esquemas de impuestos y prestaciones más simples para todos – tanto para el sector formal como para el informal – reducirían la carga económica de la informalidad al tiempo que reforzarían la legitimidad de los sistemas fiscales latinoamericanos.

³ El Sector Informal Urbano en los Países Andinos, Carbonetto, Mezzera, Maldonado, Ildis.

Aunque es difícil medir la proporción, la informalidad es elevada en América Latina: cerca de la mitad de la población trabajadora de la región puede considerarse en el sector informal. En el mismo documento se señala, que en México, el único país latinoamericano perteneciente a la OCDE, hasta un 60 por ciento de los trabajadores no agrícolas — casi 22 millones de personas — se encuentra empleado informalmente o trabaja por cuenta propia. Estos trabajadores se han autoexcluido o, bien, han sido expulsados del sistema formal de impuestos y protección social. En este sentido, ellos atestiguan la ruptura del contrato social entre los ciudadanos y el Estado. PREALC ha logrado reunir datos referidos al comportamiento de los mercados de 14 países en América Latina. Esos 14 países contienen cerca del 95 por ciento de toda la fuerza laboral. En ellos, la distribución de la fuerza laboral es aproximadamente la siguiente:

- a. 45% de los activos están en sectores modernos y semi-modernos;
- b. 20% están en el sector informal urbano;
- c. 12% en sectores modernos rurales y
- d. 20%, aproximadamente, en población activa del sector rural tradicional.

Perspectivas Económicas de América Latina 2009 de la OCDE muestra que el tamaño del sector informal se encuentra íntimamente relacionado con el sistema fiscal: los patrones y trabajadores de la economía informal no pagan impuestos de sociedades o impuestos sobre la renta personal, como generalmente tampoco sus clientes pagan impuestos sobre las ventas relevantes. La informalidad, también, afecta al gasto público: normalmente, los trabajadores informales son excluidos de la seguridad social. Por ejemplo, más de la mitad de los trabajadores latinoamericanos carece de derecho a pensión por su trabajo y, en su lugar, al llegar a la vejez, depende de sus ahorros personales, de arreglos informales o de la asistencia social.

La informalidad tiene un impacto directo en los ingresos y gastos públicos, la materia prima de la política fiscal, por lo tanto, los sistemas fiscales latinoamericanos tienen que lidiar con este fenómeno. El primer paso consiste en reconocer que la informalidad surge por muchas razones y que el sector informal cambia de un sitio a otro. Algunos trabajadores y empresas se mantienen al margen de la economía formal como resultado de una elección deliberada basada en un cálculo de coste-beneficio. Por otro lado, otros actores económicos – generalmente trabajadores de productividad baja

y microempresarios – se encuentran en el sector informal por haber sido excluidos de la economía formal; para ellos, la informalidad constituye una estrategia de supervivencia. En la práctica, todos los países latinoamericanos albergan ambos tipos de informalidad. Por consiguiente, los efectos de cualquier política dirigida a reducir la informalidad pueden ser difíciles de predecir.

Índices de informalidad en América Latina según la OCDE

En Latinoamérica, los porcentajes en el último periodo disponible (abril 2009) son:

• Chile	35,8%
• Panamá	37,6%
• Costa Rica	38,4%
• Haití	92,6%
• Ecuador	74,9%
• Perú	67,9%
• Paraguay	65,5%
• Bolivia	63,5%
• Honduras	58,2%
• El Salvador	56,6%
• Argentina	53,3%
• Brasil	51,1%
• Venezuela	49,4%
• República Dominicana	47,6%

Fuente: OCDE: Índices de Informalidad en América Latina – 2009

La OCDE señala que el porcentaje de informalidad del mercado laboral en Latinoamérica es inferior al del África subsahariana (76 por ciento) o al del sudeste asiático (69,9 por ciento), pero superior al de otras regiones en desarrollo como Oriente Medio (43,2 por ciento) o África del norte (47,3).

Informalidad en Argentina

Argentina experimenta a lo largo de los años noventa y durante el inicio de la década siguiente un persistente deterioro de la situación laboral y un empeoramiento del panorama distributivo; el marcado aumento de la pobreza es uno de los rasgos distintivos. El empleo informal (no registrado con la seguridad social) asciende al 53% del empleo urbano en Argentina y comprende dos grupos:

- a. Informales independientes – trabajador por cuenta propia y dueños de microempresas que representan el 18% del empleo urbano en Argentina.
- b. Trabajadores informales asalariados, que representan cerca del 35% del empleo urbano en Argentina.

Según lo señala Italo Bretti en su artículo *La Argentina Informal* (2005: 12), las causas del tamaño de la informalidad en Argentina son algunas leyes y normas injustas, contradictorias o incumplibles porque no permiten trabajar con un mínimo de libertad, es decir, el problema de exclusión está en la legislación y no en la gente, por lo tanto, la solución debe pasar por la modificación legislativa y no por la obsesión en modificar las conductas de la gente. Luis Beccaria, en su documento *Informalidad y Pobreza en Argentina* (2005: 13-74) señala que más de la mitad del empleo urbano argentino de la segunda mitad de 2005 puede caracterizarse como informal; corresponde el 42% a la suma de los asalariados no registrados (excluido servicio doméstico, familiares y planes de empleo) y los no asalariados de pequeños establecimientos.

Informalidad en Brasil

La informalidad en el Brasil está muy relacionada con el peso de las micro y pequeñas empresas; estas actividades se caracterizan por diversos tipos de informalidad; no más del 24% de los microempresarios contribuye para el Instituto de Seguridad Social, pero, mientras las cifras de la informalidad crecen en la mayoría de los países latinoamericanos, la principal economía de la región, Brasil, ha logrado revertir la tendencia. Según cifras oficiales, el país logra en 2009 crear casi un millón de puestos de trabajo formales y tiene una tasa de desempleo del 8,1%.

Informalidad en Bolivia

En Bolivia, como en la mayoría de países latinoamericanos, el sector informal está compuesto por trabajadores y negocios que al no registrar oficialmente su actividad productiva ante los organismos estatales, carecen de los beneficios que otorga el Gobierno en el área de pensiones, protección en salud y seguridad. Según el Banco Mundial, la informalidad en Bolivia es de las más altas de la región, bordea el 64%. El valor agregado generado por las empresas del sector informal podría ser superior a dos tercios del PIB, el valor más alto en el mundo. Los factores que inducen a la informalidad son: carga normativa incluidas condiciones del mercado laboral, debilidad de las instituciones, percepción de falta de beneficios de ser formal.

Informalidad en Chile

En Chile, a partir del segundo semestre de 1981, se inicia un agudo proceso recesivo, cuyo signo más claro es la caída de un 20 por ciento del ingreso bruto nacional por habitante en el bienio 1982-1983. La principal consecuencia de esta profundización de la crisis para los trabajadores ha sido el aumento de la desocupación. En la industria y la construcción, sectores claves de la producción y el empleo, la desocupación ha sido bastante mayor que el promedio. El alto desempleo provoca una generalizada desintegración social y la preocupación por el empleo tiende a predominar. Como consecuencia de lo mencionado, nace con fuerza el trabajo informal, en principio, como supervivencia, por ejemplo: vendedores ambulantes, trabajo a domicilio, niños y mujeres vendedores en la vía pública; las plazas, a lo largo de todo Chile, se transforman en tiendas donde se vende mercadería asiática de toda índole. Este proceso se ha acentuado en los últimos años, ya que la informalidad en Chile no es sólo un problema de desocupación laboral, sino de desinformación e, incluso, de temor por parte de microempresarios con baja educación y capital.⁴

⁴ Según Roudil, H. 2000. "Los trabajadores y el sector informal de la Economía". Biblioteca OIT 2000.

Informalidad en México

En México, el Instituto Nacional de Estadística Geografía e informática (INEGI) utiliza variables tales como la rama de actividad, tamaño de empresa, tipo de contrato y prestaciones sociales para identificar al trabajo informal. Éste define al sector informal como “*microempresas sin nombre o registro, de hasta 15 trabajadores en actividades manufactureras y menores de seis en actividades no manufactureras*” (INEGI, 2004: 135). El crecimiento en la economía mexicana, en los últimos tres años ha sido insuficiente para atender la demanda de empleos bien remunerados y protegidos, en consecuencia, este excedente de personas, que no han logrado insertarse en el empleo formal, ha visto la necesidad de crear su propia fuente de empleo e ingreso en una gran red de pequeños negocios informales, en su gran mayoría. El periódico El Semanario de la ciudad de México, en su edición del 22 de febrero de 2010, señala que según el INEGI, la informalidad alcanza durante el último trimestre del 2009 los 12.6 millones de personas y que alrededor de 938.000 personas emigraran durante el período octubre – diciembre 2009 hacia la informalidad.

Informalidad en Perú

Según la OCDE, la informalidad en el Perú asciende al 68%. Ésta surge cuando los costos de circunscribirse al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva. La formalidad involucra costos, tanto en términos de ingresar a este sector –largos, complejos y costosos procesos de inscripción y registro– cuanto en términos de permanecer dentro del mismo –pago de impuestos, cumplimiento de normas referidas a beneficios laborales y remuneraciones, manejo ambiental, salud, entre otros. En Perú, la informalidad se centra principalmente en el sector comercial y los sujetos son gente de origen humilde, migrantes del campo a la ciudad abocados a comerciar para generar una actividad empresarial que les permita ganar una subsistencia mínima.

Informalidad en Uruguay

Según la Dirección Impositiva de Uruguay, en el 2000, la informalidad alcanza 47% y en el 2008 desciende a 22%, sin embargo, La Universidad Católica de Uruguay dice que la informalidad va en aumento y se ubica en 37% del PBI en 2007. La cuantificación del empleo informal incluye las siguientes categorías: servicio doméstico, autoempleo -excluidos administradores y profesionales-, trabajo familiar no remunerado y trabajo en pequeñas empresas que tienen menos de cinco empleados. La informalidad se concentra en los trabajadores con bajo nivel educativo. Se detecta, también, una concentración de la informalidad en el interior del país, donde reside el 56% de los trabajadores informales. Otras características que interesa resaltar son el menor número de horas de trabajo por semana, de los informales en comparación con los ocupados y la menor probabilidad de tener otro empleo.

Informalidad en Venezuela

La informalidad en Venezuela se mide, directamente, a través de la Encuesta de Hogares por Muestreo, desde el año 1969. Más de la mitad de la población informal está compuesta por vendedores y artesanos. Según la OCDE, el índice de informalidad es de 49,4%. Según el Observatorio de Economía Latinoamericana en su Documento Evolución de la Economía Venezolana (2008), a partir de 1999, la economía informal muestra una leve tendencia a la baja pasando de una tasa de 52% para 1998 a un 46%, aproximadamente, para inicios del año 2008. Esta situación es consecuencia de la implementación de políticas económicas y sociales diseñadas por el Gobierno Nacional incluidas dentro de la nueva visión del Estado venezolano en la que se destaca la generación de nuevas fuentes de empleos.

3.3. Estudios de la Informalidad en Ecuador

El Proyecto de Ley de Defensa de los Comerciantes Minoristas y Trabajadores Autónomos (Octubre 2008), señala lo siguiente: En el Ecuador existen, aproximadamente, 2'600.000 hombres y mujeres que sobreviven y mantienen a sus familias a través del trabajo informal; ellas y ellos no se encuentran bajo relación de

dependencia y desarrollan todo tipo de estrategias de sobrevivencia como resultado de la globalización y la flexibilización laboral; tales estrategias generan desempleo y desprotección. Éstas incluyen: el trabajo ambulante por cuenta propia, la prestación de servicio a domicilio, entre otras. Un gran porcentaje de estos trabajadores son mujeres adolescentes y niños/as. Estas modalidades de trabajo precario, no reconocidas, están al margen de la protección del Estado y, por ello, han sido los sectores más vulnerables tanto en la violación de sus derechos cuanto en sus precarias condiciones de vida. Los trabajadores informales representan el 41% de la población económicamente activa y de ella dependen miles de familias del Ecuador.

La economía informal como un nuevo suceso socioeconómico y social obedece a dos aspectos: a) El coyuntural, por el cual, la economía formal y el aparato productivo de bienes y servicios han sido incapaces de proporcionar empleo estable y bien remunerado a los trabajadores, en general y a los jóvenes y mujeres que se incorporan cada año al mercado de trabajo, situación que se agudiza por los programas de reajuste económico, las migraciones internas y externas, sobre todo, a la gran ciudad, provenientes del campo o de las ciudades pequeñas y marginales y la aplicación indiscriminada de las nuevas tecnologías del aparato productivo y b) El estructural, que determina que la economía informal persista y se extienda, no sólo por un insuficiente desarrollo industrial, sino como consecuencia de la crisis del capitalismo. Para los trabajadores de la economía informal, esta actividad ha sido la vía para satisfacer sus necesidades elementales. No es posible negarle sus derechos a más del 40% de la población que hace de esta actividad su única fuente de sustento.

El indicado proyecto pretende reconocer y proteger el trabajo autónomo en los espacios públicos determinados; prohibir toda forma de decomiso, confiscación, privación, retención, incautación, apropiación, expropiación, requisa, desposeimiento, dispuestos mediante ordenanzas municipales de los productos, materiales, equipos, herramientas y/o capital de trabajo de los trabajadores autónomos por cuenta propia, comerciantes minoristas, vendedores ambulantes y microempresarios. Las ordenanzas municipales, decretos ejecutivos, reglamentos o leyes que establezcan estas medidas quedan sin efecto jurídico.

Las administraciones de las dos principales ciudades del país: Quito y Guayaquil, han expedido sus propias disposiciones entorno a la informalidad, así, el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito en el Plan Maestro para Reorganización del Comercio

Informal, prohíbe el trabajo informal en espacios públicos no regulados para el efecto. A fin de recuperar el espacio público en el área histórica patrimonial, el Municipio, a través de la Unidad Ejecutora del Comercio Popular, asume el proyecto de Reordenamiento y Modernización del Comercio Informal desde el año 2003, bajo una dimensión de respeto hacia los comerciantes minoristas, a fin de procurarles una alternativa digna de trabajo. Este proyecto ha contribuido significativamente a la recuperación y conservación del Primer Patrimonio Cultural de la Humanidad mediante la reubicación de más de 5.500 comerciantes informales que ocupaban las calles del Centro Histórico de Quito, en cómodos y modernos centros comerciales ubicados en el norte, centro y sur de la ciudad. Los “Centros Comerciales del Ahorro”, actualmente, son administrados por el FONSAL a través de la Unidad Ejecutora del Comercio Popular; hoy en día, estos centros comerciales se han convertido en una alternativa para comprar y ahorrar.

Guayaquil dispone de una ordenanza aprobada el 29 de abril de 2006, para el funcionamiento de los mercados informales. En el transcurso de los últimos catorce años ha retirado de las calles del centro de Guayaquil, del Mercado Sur, del Mercado de Caraguay, las Cuatro Manzanas y otros, alrededor de treinta mil comerciantes informales y los ha reubicado dentro de la red de Mercados Municipales. En la actualidad, la ciudad se ve enfrentada a reclamos de este sector que solicita el poder utilizar nuevamente las vías y espacios públicos.

Para el Gobierno, es sencillo adjudicar el problema a la crisis financiera mundial, sin embargo, éste puede relacionarse directamente con sus políticas, algunas de ellas agravantes del desempleo. El Gobierno del Economista Rafael Correa, aumentó la rigidez laboral en un país que ya tenía uno de los mercados laborales más regulados del mundo. Según el Banco Mundial, el Ecuador ostenta la posición 171 de 180 países en el índice de flexibilidad laboral de Haciendo Negocios 2009. El Banco Mundial señala en su informe económico de América Latina y El Caribe 2008 - 2009 que la participación laboral en las zonas urbanas disminuyó del 61,2% al 60,1%, mientras que la contracción de la tasa de ocupación fue menor (del 56,8% al 56,0%), de manera que la tasa de desempleo se redujo moderadamente (del 7,4% al 6,9%). Esta mano de obra desocupada se traslada al sector informal.

El trabajo informal se concentra en las siguientes ramas y grupos:

RAMA	GRUPOS	RAMA	GRUPOS
ROPA	bisutería deportiva formal chaquetería	TEJIDOS	sacos chalinás gorras ruanas
CALZADO	formal casual deportivo	FONOGRAMAS	casete cd video
MALETERÍA	bolsos mochilas carteras maletas	COMIDAS	jugos frutas fritura comidas típicas
ARTESANÍAS	adornos cerámica pulseras collares	VEGETALES	hortalizas y legumbres
GOLOSINAS	caramelos cigarrillos enlatados bebidas gaseosas lácteos	BARATIJAS	relojes calculadoras paraguas gafas cinturones juguetes peluches

Según un informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), difundido el 22 de julio de 2009, después de Haití, con el 92, 6%, Ecuador es el país que tiene más de la mitad de los empleos en el sector informal, con el 74,9%. La OCDE estima que eso significa la ausencia de protección social para los trabajadores y una barrera para la competitividad, además, indica que el porcentaje corre

el riesgo de aumentar con la crisis económica actual. El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en El Ciudadano, periódico digital del Gobierno de la Revolución Ciudadana del 13 de abril de 2009, cuestiona este informe. El INEC plantea que la metodología usada por la OCDE para la medición de ese índice no es la utilizada por la mayoría de los países del mundo, los cuales calculan la informalidad del empleo de acuerdo con las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Bajo la metodología de la OIT, Ecuador tiene una informalidad del 43%. Según el Instituto, el indicador del sector informal de empleo "*se deriva de la distribución de la población económicamente activa en los sectores formal, informal, hogares, desempleados y ocupados no clasificados*". La OIT no indica que exista "*un conjunto internacionalmente acordado de sub categorías de la situación en el empleo para el empleo informal*". Este organismo explica el boletín y hace hincapié en que la informalidad en el trabajo "*no ha sido definida ni abordada adecuadamente en las estadísticas*". El INEC informa que Ecuador acoge las recomendaciones de la OIT y calcula al sector informal como la población de 10 años y más que trabaja en empresas, de menos de 10 empleados, las cuales no llevan registros contables y no tienen registro fiscal. Asimismo, indica que para realizar las estadísticas "*clasifica a la población económicamente activa de acuerdo al tamaño del establecimiento y la legalidad del mismo*". De ese modo, a diciembre 2008, el INEC calcula que el sector informal en el país representa el 43.6 por ciento de la fuerza laboral.

Para la encuesta de empleo, desempleo y subempleo, ENEMDU, constituye el sector informal el grupo de unidades de producción que forman parte de los hogares y las empresas informales de personas que trabajan por cuenta propia. De acuerdo con los resultados de la vigésima ronda de la encuesta ENEMDU, según la segmentación de la Población Económicamente Activa, PEA, para junio de 2008, el indicador de informalidad a nivel nacional urbano es de 43,2% y, a diciembre del mismo año, es de 43,6%. Al hacer la comparación de los resultados de esta tasa, entre los meses de junio de los años 2007 y 2008, se visualiza una disminución de 5,4 puntos porcentuales. Según la misma encuesta, en el área rural del Ecuador, a junio de 2008, la informalidad es del 68,6% de las personas ocupadas. Adicionalmente, el documento señala que la distribución de la población económicamente activa ocupada en el sector informal muestra una tendencia a ubicarse en el sector del comercio con el 33.8% mientras que la manufactura es del 14%. La distribución de la mano de obra según el sexo muestra que

en la construcción es mayoritariamente masculina, con el 96%, al igual que en el transporte, que es del 95%.

Los niveles de instrucción de la mano de obra de establecimientos informales son inferiores en comparación con los del sector formal. El nivel de instrucción superior, por ejemplo, está mayoritariamente en el sector formal, mientras que los ocupados que poseen los niveles primario y secundario están mayoritariamente en el sector informal urbano.

El Instituto Nacional de Estadística y Censos en el documento sobre Trabajo Productivo y Reproductivo en el Ecuador (2003:12), señala que con relación a la jornada laboral, el sector informal urbano tiene algunas particularidades, por un lado, existe una gran cantidad de mano de obra ocupada que labora pocas horas, jornadas pequeñas que combina con otras actividades: estudios o quehaceres del hogar y, por el otro, ocupados con jornadas extenuantes requeridas para lograr ingresos suficientes para el hogar. El 46% de la mano de obra trabaja más de las 40 horas legalmente establecidas; el 33% labora menos de dicha norma y sólo el 21% trabaja las 40 horas legales. Si observamos la duración de la jornada por sexo, las mujeres constituyen la mayoría de quienes trabajan jornadas menores de 40 horas, es decir, jornadas combinadas con quehaceres del hogar. En los rangos de jornadas más largas son los hombres los que trabajan más horas para completar sus ingresos. Esta distribución tiene que ver con factores culturales del doble rol reproductivo y de mercado que han asumido las mujeres.

En el Ecuador, la informalidad constituye el mayor porcentaje de empleo en la actualidad. El crecimiento de este sector se debe, principalmente, a la migración del campo a la ciudad, que ocasiona incrementos en la demanda de trabajo. En la crisis del 98 y la dolarización, el sector crece en un 24% mientras que el moderno o formal lo hace en un 12%. En este periodo, las tasas de desempleo podrían haber sido mayores sino no hubiera sido por la migración al exterior de muchos ecuatorianos, fenómeno que alivió la presión de la demanda de trabajo. En este contexto, justamente, surgen los términos: trabajadores informales independientes y los informales asalariados; los primeros incluyen a los propietarios de microempresas y a los profesionales independientes, así como a los artesanos, obreros de la construcción, choferes de taxis y vendedores callejeros. El sector informal asalariado abarca, en gran medida, a las empleadas domésticas, trabajadores familiares sin sueldo, trabajadores de

microempresas y a los que trabajan en empresas más grandes bajo arreglos laborales informales (empleo tercerizado), los cuales generan la mayor proporción de empleo.

Las características que se correlacionan de forma más sobresaliente con el empleo informal son: el tamaño de la empresa (10 empleados o menos), educación (nivel educativo menor a secundaria completa), sector industrial, construcción, agricultura, comercio minorista y transporte, duración del empleo (menos de un año), edad (Los asalariados informales son predominantemente jóvenes, mientras que los trabajadores independientes son en su mayoría personas de mayor edad) y la situación familiar de las mujeres, casadas, que tienen hijos.

3.4. Análisis empírico sobre la informalidad en Ecuador – Segmento Pequeños Comercios – Encuesta a Establecimientos.

La encuesta es realizada por MINDTEK a finales del 2009, noviembre – diciembre; se aplica a 3.048 personas.

3.4.1. Personal ocupado

El total de personal ocupado en las 3.048 empresas es de 3.270. El 87,66% de las empresas ocupan una sola persona; el 6,36%, dos personas; el 1,57%, tres personas; el 0,23% , cuatro personas; el 0,16%, cinco personas y el 0,04%, seis y siete personas. El 3,94% de las empresas encuestadas no reportan datos sobre si tienen o no personal. Si consideramos que para su funcionamiento, por lo menos, debería ocupar una persona, el porcentaje de estas empresas ascendería a 91,60%. Los datos se muestran en el cuadro No. 3.

3.4.2. Origen del establecimiento o negocio

Los negocios en un 85,4% son iniciados por ellos mismos. En el módulo anterior señalamos que el 87,6% de las empresas ocupa una sola persona, lo que significa que sus dueños son los que trabajan en ellas y éstas se convierten en empresas unipersonales. Un 11,3% ha empezado su negocio con ayuda de un familiar; estas dos opciones suman un total de 96,7%, es decir, el sector informal se mueve por iniciativas

propias y familiares. Guayas tiene el porcentaje más elevado para esta condición equivalente al 32%, seguido por Pichincha con el 26,62% y El Oro con 16,62%. El 11,22% de los negocios fueron iniciados por familiares. Pichincha presenta el mayor porcentaje, el mismo que equivale al 42,98%; Guayas, el 22,81% y El Oro, 16,08%. Las demás formas de instalación de los negocios tienen un porcentaje muy bajo con relación al 95,90% que representan las dos primeras opciones. Ver cuadro No. 4.

El motivo principal para incursionar en un negocio de este tipo es la búsqueda de independencia. El 42,9% de las personas encuestadas se sienten libres en la utilización de su tiempo, no deben reportar a otras personas y son dueñas de sus propias acciones. La dificultad para conseguir trabajo es la segunda mayor causa con 25,4%. La posibilidad de tener un mejor ingreso tiene un fuerte peso para actuar en este nicho de la economía, 12,43%. Esta distribución es igual en las dos regiones, costa y sierra. Cuadro No. 5.

Con relación con la temporalidad de los negocios del sector informal, el primer cuartil se ubica alrededor de dos años y medio, es decir, el 25% de los establecimientos han comenzado en ese tiempo, lo que demuestra que uno de cada cuatro tiene el negocio por un tiempo inferior al señalado, el 52,7% de los establecimientos se han abierto en los últimos 6 años, prácticamente, la mitad; el 75,4%, las tres cuartas partes de los negocios, se han abierto en los últimos 10 años. El 75% de los negocios perduran en el mercado por un tiempo superior a los dos años y medio y la mitad de los negocios tiene más de 6 años de establecidos. Esta relación muestra que el sector informal no tiene una alta volatilidad, que se encuentra estructurado y es parte de la economía en el Ecuador. Cuadro No. 6.

El 95,5% de los establecimientos piensan continuar el siguiente año en funcionamiento de la misma manera. El porcentaje es similar tanto para la región costa cuanto para la sierra. La razón principal de esta perspectiva puede ser el desconocimiento de las ventajas de estar ubicado en el sector formal de la economía, pero, también, la conciencia de las dificultades para formalizarse (trámites largos y engorrosos), la creencia de que al estar en el sector formal se deben pagar impuestos y seguridad social y el consecuente encarecimiento de los productos y disminución del margen de utilidad que puedan tener. Para cambiar la decisión de continuar en el sector informal es necesario cambiar las estructuras jurídicas y tributarias y establecer

programas de concienciación de los beneficios que otorga el pertenecer al sector formal en el aspecto económico y en el de salud. Cuadro No. 7

3.4.3. Identificación de posición ocupacional y tenencia del local

La pregunta realizada en la encuesta no es muy clara pero podemos decir que la gran mayoría de los encuestados 89,5%, al contestar que trabajan por cuenta propia, quieren expresar que son dueños de su negocio y no reportan a nadie ni tampoco tienen personal registrado como empleado. El 10.5% señala que son patronos. Estas respuestas se confirman con la expresión mayoritaria del 95,5% que señalan que en sus establecimientos o negocios no tienen otro socio, actúan solos y son quienes trabajan en él. Cuadros No. 8 y 9.

En cuanto al lugar donde se llevan a cabo las actividades, el 66,7% del sector ocupa un local u oficina, el resto usan la vivienda o la vía pública. En la región costa, el 49,41% de los negocios se desarrollan en un local u oficina y en la región sierra, esta condición es mayoritaria, 82,54%. Los negocios que se llevan a cabo desde las viviendas, en la costa, alcanzan el 30,01%, en la sierra, este porcentaje es menos significativo, pues, no llega al 3,16%. La estructura de la encuesta no recoge en forma fidedigna los datos de los trabajadores del sector informal que laboran en forma ambulante y, por ello, tiene apenas un 4.9%. Cuadro No. 10.

El espacio físico ocupado por los establecimientos tiene una media muestral de 17,7 m², con un intervalo de confianza al 95%; la media poblacional se encuentra en el intervalo de 15,88 m² a 19,52 m². Hay pocos negocios con gran espacio físico. En la región costa, el 54,29 tiene locales comprendidos en un rango de 1 a 10 metros cuadrados y en la sierra es de 64,83%. La mitad de todos los negocios 51.3% funciona en lugares propios y el 47% arrienda. Cuadros No. 11 y 12.

Los datos relacionados con la formación de los titulares de los negocios nos muestran que el 72,6%, es decir, las tres cuartas partes no tienen un título profesional. Las teorías señalan que el sector informal está integrado por personas con una baja cualificación y los resultados señalan que una cuarta parte de la población encuestada 27,4% tiene estudios profesionales. Considerando todo el personal: dueños y trabajadores, el 48,51% de las personas tienen terminada la secundaria, el 30,43% la primaria y apenas un 9,29% ha realizado estudios superiores. Cuadros No. 13 y 14.

3.4.4. Capacitación

Del total de encuestas válidas, 660 han capacitado a su personal, es decir, únicamente el 21,8%, mientras que 2.361, la mayoría de 78,2% no lo ha hecho. La región sierra se ha capacitado en mayor porcentaje que llega al 35,37%, mientras que en la costa el porcentaje de capacitación es de 7,12%. Si consideramos que en la mayoría de las empresas del sector trabaja una sola persona, la capacitación fue recibida por los dueños del negocio. De los establecimientos que sí recibieron capacitación en los últimos 12 meses, el número medio de personas capacitadas es de 1,83 con una desviación estándar de 1,572, además, la mediana se ubica en 1 persona capacitada, es decir, el 50% de los establecimientos que si recibieron capacitación en los últimos 12 meses, capacitaron a una sola persona. El tercer cuartil es de 2 personas capacitadas, además, la variable tiene sesgo positivo, es decir, muy pocos establecimientos capacitaron a un gran número de sus colaboradores, solo 1,9% capacitaron a más de cinco personas. En definitiva, la capacitación es un factor vulnerable del sector informal y no ha sido vista como un medio de mejoramiento de la productividad y competitividad de los negocios. Cuadros No. 15 y 16.

Los negocios que capacitan a su personal lo hacen especialmente en las áreas comerciales y mercadeo; su índice es del 52,7%. Esta capacitación les permite adquirir destrezas para atraer más clientes e incrementar sus ventas. El área administrativa, también, es un área de preocupación, especialmente porque dentro de ella se encuentra el conocimiento de aspectos básicos de finanzas. Debemos considerar que únicamente 634 encuestados contestaron a esta pregunta, lo que implica el 25% del total de la población; este valor es muy bajo y muestra la poca importancia que el sector le da a la capacitación. El sector público es el principal proveedor de capacitación, con un porcentaje de 75,4%. Cuadros No, 17 y 18.

La mayoría, el 90,5%, señala que no realizó ningún gasto en programas de capacitación para las personas que trabajan en los establecimientos, hecho que aclara por qué en la variable anterior el sector público es el mayor proveedor de capacitación; en su mayoría, la instrucción y cursos propuestos por este sector no tienen costo. De las entidades que sí realizaron algún gasto en capacitación, la media del gasto fue de 486,22 valor sesgado positivamente; muy pocos establecimientos realizaron grandes montos en

capacitación; el percentil 80 se ubica en los 400 dólares. Muy pocos negocios han solicitado financiamiento para la capacitación; la informalidad dificulta el acceso a este tipo de beneficios. El mayor prestamista, en los pocos casos, fue el sector privado con un 42,9% mientras que el sector público hizo préstamos en un 34,7%. Cuadros No. 19 y 20.

3.4.5. La variable financiera en la informalidad

Únicamente, el 24,05%, es decir, la cuarta parte de los establecimientos solicitó un préstamo en los últimos doce meses. En la región sierra, se registra un mayor porcentaje, 28,32% mientras que en la costa, el rango de solicitantes fue de 19,41%. El 75,95% de las empresas encuestadas señalan que no han solicitado créditos para sus establecimientos. Los altos intereses, 28,4% y otros factores, entre los cuales, el disgusto por endeudarse como principal factor, son las causas más importantes para no solicitar financiación. Los bajos ingresos que se perciben en el sector, 21,1% y la ausencia de un garante que abalice el crédito son las otras razones por las cuales no se accede a financiamiento. El sector informal de la economía tiene dificultades para acceder al sector financiero, situación que explica la exclusión estructural del sector. Cuadros No. 21 y 22.

El 66,5% del financiamiento es cubierto por las entidades financieras privadas y el 12,85% por el sector público, lo que representa un porcentaje muy reducido. Los porcentajes son inversos para las regiones costa y sierra: mientras para la costa, el principal prestamista es el sector público con el 24,91%; para la sierra es de apenas el 5,24%. El sector privado otorgó créditos a la región costa por el 54,87% y a la sierra por el 73,80%, sin embargo, cuando se les preguntó a los encuestados cuál fue la entidad que realizó el préstamo, la mayoría señaló que fue el Banco Nacional de Fomento, respuesta que demuestra el desconocimiento de los encuestados sobre la pertenencia de esta entidad al sector público, en consecuencia, la respuesta pierde validez y confiabilidad.

En definitiva, el sector público debe establecer políticas que hagan más viables los canales financieros para la economía informal y crear canales de comunicación y publicidad sobre el papel de la banca pública en la economía del país. Cuadro No. 23.

El 59,74% de los solicitantes de crédito lo hicieron por montos inferiores a 2.000 dólares, el 30,61% en el intervalo de 2.001 a 5.000 dólares y el 9,66%, entre 5.0001 y 10.000 dólares. El porcentaje de negocios del sector informal que acude al sistema financiero es muy bajo al igual que los montos que solicitan como créditos. Esta situación marca una diferencia importante con el sector formal de la economía. Cuadro No. 24.

Las garantías son otro de los obstáculos que deben sortear los solicitantes de crédito. El 76,8% tuvieron que presentar garantías personales y un 5,3%, garantías hipotecarias. Esta exigencia se debe a que la mayor parte de negocios solicitaron crédito por montos muy bajos que no implican un alto riesgo de morosidad para los prestadores de dinero. Cabe preguntarse si no piden créditos mayores por la dificultad de disponer de otro tipo de garantías que no sean las personales. Cuadro No. 25.

Los negocios utilizaron el crédito solicitado para la compra de mercadería, en un 76,75% y en un 11,99%, para la compra de materia prima. Existen diferencias significativas entre las regiones, mientras en la costa se invirtió el dinero recibido en un 63,64% en la compra de mercadería y un 22,53% en la compra de materia prima, en la sierra, los porcentajes fueron de 84,45% y 5,80%, respectivamente. En términos generales, la mayoría de negocios informales se dedica a la compra – venta de productos terminados y no a la fabricación o industrialización y no agregan valor a los procesos de producción. Según los datos antes señalados, la costa tiene más porcentaje de industrialización o producción. La inversión en capacitación alcanza, apenas, al 0,4% lo que confirma la poca importancia que quienes trabajan en este tipo de negocio le dan al desarrollo humano, sin embargo, el 97,5% de los encuestados considera que el préstamo les fue de utilidad. Cuadros No. 26 y 27.

El 51,36% de los encuestados informa que tiene el dinero del negocio en su vivienda. En la costa, el porcentaje de 66,27% y en la sierra es menor; alcanza al 37,07%. Apenas, la cuarta parte de los encuestados afirman guardar en el banco el dinero del negocio. Este hecho que aún persiste la desconfianza en el sistema financiero que se generó por la crisis de 1999. Este tipo de negocio no maneja grandes cantidades de dinero y, por ello, consideran que es seguro mantenerlo en su casa. El 47,7% señala necesitar financiamiento para su negocio y el 52,3% informa que no. Los montos deseados son muy variados; van desde 20 dólares hasta 100.000 dólares. La mayor parte

de las personas requieren montos bajos comprendidos entre los 1.000 y 2.000 dólares. Cuadros No. 28, 29 y 30.

El sector informal considera que es más fácil acudir a una entidad financiera privada que a una pública. Un 61,43% considera muy difícil acceder a financiación en una entidad financiera pública. En la costa, un 55,07% considera que esto es así, mientras que en la sierra, el porcentaje es más alto; equivale a un 67,3%. Estos porcentajes se reducen en caso del sector financiero privado; el porcentaje general que asevera esta condición es de 53,23%. Se vuelve a poner de manifiesto la distancia entre el sector informal y el sector público. Cuadros No. 31, 32 y 33.

3.4.6. Clientes y proveedores del sector informal

El principal proveedor de las personas que trabajan en negocios informales son los intermediarios en un 54.1%. El aprovisionamiento de mercadería a través de cadenas en un alto porcentaje y no directamente de los productores tiene como consecuencia el encarecimiento de los productos y la reducción de los márgenes de utilidad. Su condición de informales no les permite acceder directamente a los productores, situación de la cual se aprovechan los intermediarios que crean mercados cautivos. El principal producto que adquieren es mercadería terminada en un 82.2%. Con relación a los clientes, casi la totalidad de las ventas se realizan a personas / Hogares (92,87%); para este tipo de negocios es muy difícil vender al sector público. El nuevo sistema de adquisiciones a través del Instituto Nacional de Compras Públicas (INCOP) permite a los pequeños empresarios participar en los procesos y, especialmente, en las subastas inversas; para hacerlo, deben ser negocios legalizados, característica de la cual carecen por ser informales. Otro factor de exclusión es el requisito relacionado con los volúmenes necesarios para cumplir los requerimientos de las organizaciones del Estado, los cuales no alcanzan a ser cubiertos por los informales, pues, disponen de cantidades pequeñas de mercadería. Cuadros No. 34 y 35.

La mayoría, el 87,8%, señala que no tiene ninguna clasificación de sus clientes. De hecho, los informales utilizan sistemas empíricos, poco planificados y ausentes de una visión y estrategia para el futuro. Los que señalan tener un sistema de clasificación, el 12,2%, informan que lo hacen por buenos y malos o por conocidos y fijos. Inclusive,

los que dicen tener una clasificación de sus clientes utilizan un sistema muy rudimentario. Cuadro No. 36.

3.4.7. Casuística de los problemas en el establecimiento o negocio

El 83,41% señala no tener problemas en su negocio y, apenas, el 16,59% señala padecer alguno. De estos últimos, el 28,15% corresponde a dificultades en la comercialización de los productos, falta de clientes o incumplimiento. El 21,04% señala a los aspectos financieros como otra causa de problemas. Las materias primas (insumos), los altos costes de lugar y la seguridad preocupan en segunda instancia a los negocios informales. El control legal supone, apenas, el 9% de los problemas declarados. Estos datos son relevantes a la hora del diseño de política pública para esta economía informal. Cuadro No. 37.

3.4.8. Información administrativa

El 71,5% de los encuestados señala que tiene el Registro Único de Contribuyentes (RUC). Este dato tiene un sesgo por la autocorrelación⁵ entre la selección de la muestra y la variable preguntada. La muestra de la encuesta fue tomada de la base de datos del RISE del SRI, es decir, efectivamente, se encuentran registrados en la misma. El 63,5% de la población encuestada señala estar inscrito en el RISE. Resulta interesante saber por qué no renovaron u obtuvieron el RUC aquellos que no lo poseen: la principal razón se debe a que consideran que no es obligatorio (29%), o que no saben si deben registrarse (26%). Otras razones son el alto coste (casi 15%) o la complicación de la tramitación, (el 13,5%). De las dos principales respuestas, se deriva, de nuevo, un fuerte distanciamiento entre el sistema tributario y el sector informal, no por el pago o por la no inscripción, sino por el desconocimiento. Cuadros No. 38, 39 y 40.

El 55,1% de los encuestados señala llevar apenas un registro manual y un porcentaje significativo, el 28,4%, no lleva ningún tipo de registro. Esta situación implica que los establecimientos o negocios encuestados no tienen datos reales de

⁵ La autocorrelación se define como la correlación existente entre los miembros de una serie de observaciones ordenadas en el tiempo o en el espacio. Gujarati, Damodar. 1994. *Econometría*, Mc Graw-Hill, tercera edición.

cuáles son sus costos y su verdadera rentabilidad, lo cual presupone la dificultad de un futuro control tributario. En la costa, el 24,12% no lleva contabilidad y en la sierra, el 34,49%. Cuadro No. 41.

En cuanto al grado asociativo, una mayoría de 91,8% señala no pertenecer a cooperativa alguna. En el Ecuador, no se ha desarrollado la asociatividad, componente fundamental en el desarrollo de las pequeñas empresas en virtud de las sinergias y beneficios potenciales de mejoramiento de la productividad y la competitividad, hecho que permitiría ampliar los mercados (mayor escala o nuevos mercados), mejorar su capacidad de negociación, mejorar su calidad, reducir costos y tener economías de escala, acceder a información de mercados y oportunidades de negocios en forma más rápida, adquirir tecnología y servicios de desarrollo empresarial y financieros a menores costos, tener una mayor especialización, entre otros beneficios. El 73,93 de la población encuestada no está constituido en sociedad y, apenas, el 4,08% se ha conformado legalmente. En la costa, el porcentaje de la escasa población que declara estar constituida es del 6,54% y en la sierra, de apenas el 1,81%. De las pocas empresas que actúan bajo una figura jurídica legal, el 1.1% están constituidas bajo la figura de comandita simple y un porcentaje muy similar, 1%, como sociedad en nombre colectivo Cuadro No. 42, 43 y 44.

3.4.9. Características del personal ocupado

El 60,30% de los dueños de los establecimientos son mujeres y el 39,7% son hombres. Con relación a los empleados, el 52,08% son hombres y el 47,92% son mujeres. Si consideramos el total, el 59,25% son de sexo femenino y el 40,75% de sexo masculino. Podríamos afirmar que hay una feminización de la informalidad. Con relación a la edad, el 54,67% de las personas ocupadas en este tipo de negocios o establecimientos está comprendido en el rango de edad de 31 a 50 años. Estas edades son plenamente productivas, aunque a medida que se vayan acercando al límite de los 50 años, pueden ser considerados un grupo en riesgo de desempleo de larga duración. Las personas mayores de 40 años representan, aproximadamente, el 50% del total del sector informal. De acuerdo con las tendencias mundiales que seleccionan personal con edades máximas de 35 años, este grupo tiene una alta probabilidad de no volver a encontrar un empleo en relación de dependencia. El porcentaje de personas

comprendidas entre 19 y 30 años es casi una quinta parte del total. Este grupo en plena edad laboral ha limitado su espacio a la economía informal, en vista de la dificultad de conseguir un empleo en el sector formal. Esta realidad se explica por el crecimiento del desempleo a partir de la crisis financiera mundial originada en el 2008, la cual aún sigue afectando al planeta y, definitivamente, también, al Ecuador. Cuadros No. 45 y 46.

Las personas que trabajan en el sector informal, en un 48,51% son bachilleres, es decir, únicamente han terminado la secundaria. Se debe considerar que un porcentaje muy importante, 30,43%, solo han terminado la primaria y, apenas, un 9,29% han realizado estudios superiores o universitarios. Si queremos que estas personas se inserten en el mercado laboral formal, es imperioso elevar su nivel educativo a través de la capacitación, la readaptación profesional y ocupacional, la incorporación de nuevas tecnologías y desarrollo de I+D. El grupo de trabajadores informales, según los resultados de la encuesta, se caracteriza por un bajo nivel educativo y por la presencia de una alta proporción de rezagados educativos, razón por la cual resulta imperiosa la recuperación educativa funcional y la cobertura de necesidades de capacitación especial y de enseñanza de oficios. Cuadro No. 47.

En el sector informal, el total de horas trabajadas es extenso; está entre 51 y 60 horas a la semana, es decir, superior en un rango de entre 27,5% y 50% en relación con lo dispuesto por el Código de Trabajo que prescribe una jornada laboral de ocho horas diarias por cinco días a la semana. El trabajar más tiempo que el legal disminuye las posibilidades de esta población de acceder a oportunidades de educación y capacitación que podrían abrirles las puertas a empleos mejor remunerados. Pese a que las jornadas de trabajo son largas, el seguro de salud no existe, apenas, el 11,04% está afiliado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y un 3,48% a seguros privados. No se valoran estas prestaciones del empleo formal y los beneficios futuros de las pensiones y demás servicios sociales que podrían recibir si estarían afiliados al sistema de seguridad social del Estado. Adicionalmente, se considera que el dinero destinado a los costos de este servicio servirá para un mejor ingreso o para invertirlo en el negocio mismo. Cuadros No. 48 y 49.

Apenas 1280 personas, es decir, el 42% del total de la población señala tener algún tipo de contrato y de ese porcentaje, la mayoría, 63,44%, 812 personas, se relacionan con el dueño del negocio bajo un contrato verbal que es la figura mayoritaria.

Solo un 36,56% tiene un contrato escrito. El no disponer de un contrato legal facilita el pago de remuneraciones inferiores al mínimo vital general y la libre movilidad de las personas que cuando son despedidas no pueden reclamar las liquidaciones correspondientes. La necesidad de obtener ingresos obliga a las personas a aceptar este tipo de contrato sin ninguna seguridad con respecto a prestaciones sociales y a estabilidad en el puesto. Cuadro No. 50.

El control de las remuneraciones en el sector informal es muy complejo. De los resultados de la encuesta tenemos que 105 encuestados señalan ganar entre 4 y 6 dólares diarios, lo que significa 88 y 132 dólares mensuales si consideramos 22 días hábiles. 112 personas señalan ganar entre 41 y 100 dólares semanales, lo que significa entre 164 y 400 dólares mensuales. 117 personas señalan ganar entre 100 y 200 dólares mensuales. 165 personas informan ganar entre 200 y 400 dólares mensuales. La mayoría gana por debajo del salario mínimo vital vigente en Ecuador, de 240 dólares mensuales y menos del salario de la dignidad, de 320 dólares mensuales. La modalidad de sueldo o salario es la que predomina en la forma en la que los trabajadores reciben sus remuneraciones, ésta es del 71,03%. Las opciones de respuesta señaladas en la encuesta podrían ser englobadas dentro de la categoría de sueldo o salario y podríamos entender que ésta se refiere a un pago fijo en un determinado período. El trabajo informal es la única y exclusiva actividad que genera ingresos a la mayoría de las personas encuestadas, el 86,39% no se dedican a otra actividad. Cuadros No. 51, 52 y 53.

La mayoría del personal que trabaja en el sector no tiene relación familiar con el empleador, 78,70%. Esta situación se debe, fundamentalmente, a que la mayoría de personas son dueñas del negocio y son las únicos que trabajan en el negocio. La composición familiar de las personas que trabajan en el sector informal es de 3, 4 y 5 miembros, 20,68%, 28,61% y 19,33%, respectivamente. Esta conformación corresponde al de una familia típica compuesta por padre, madre y hasta tres hijos, que es el promedio en el Ecuador. Cuadros No. 54 y 55.

3.4.10. Ventas y ganancias en los últimos doce meses

Los negocios informales constituyen la única actividad y fuente de ingresos de las personas que laboran en ellos. A esta actividad dedican la mayor parte de su tiempo. En

vista de que sus jornadas de trabajo son muy largas, no los trabajadores no pueden involucrarse en otras actividades. Apenas un 4% de los encuestados señala realizar otras actividades. Las ganancias del sector son bajas. El 75% de la población informal tiene utilidades comprendidas entre 100 y 200 dólares (31,8%) y entre 201 y 1000 dólares (43%). No existen fondos para que puedan realizar inversiones futuras o mejoras estratégicas en sus negocios; los ingresos son destinados a cubrir necesidades básicas de las familias. Cuadro No. 56 y 57.

En un mes considerado bueno, las ventas del sector informal están en un rango de entre 501 a 1.000 dólares, la frecuencia con mayor repetición corresponde a 500 dólares. En un mes típico, el valor es más bajo y está en un rango de 101 a 300 dólares con una frecuencia de mayor repetición de 205 dólares. En un mes considerado malo la frecuencia es la misma de 101 a 300 dólares pero con una frecuencia de mayor repetición de 87 dólares. Se debe tener en cuenta que existe la tendencia a subdeclarar las ventas que realizan por temor a que se les imponga impuestos. Las ganancias que declaran son muy bajas y de ellas deducen los gastos en los que se incluyen, también, los personales o familiares. Las utilidades en un mes considerado bueno son de 0 a 100 dólares; el valor más repetido es de 100 dólares. En el mes considerado típico, el valor es el mismo pero el de mayor frecuencia es más bajo y está en 80 dólares. En un mes malo, el valor es de 68 dólares. Cuadros No. 58, 59, 60, 61, 62 y 63.

3.4.11. Estructura de los activos del sector informal

En el sector informal, no existe compra-venta de activos fijos: terrenos, edificios, equipos de transporte, maquinaria, equipo de oficina, computación, comunicación e inventarios. Entre el 97% y el 99% señala que no ha realizado transacciones de este tipo en los últimos 12 meses. Cuadros No. 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74 y 75.

3.4.12. Percepción de los informales sobre su condición

El 87,9% considera que su negocio está dentro del mercado formal de la economía, sin aceptar su condición de informal. Esta consideración se debe al hecho que la mayoría está inscrita en el Régimen Impositivo Simplificado (RISE), lo cual la convierte en formal. Esta percepción se contradice con la respuesta a la pregunta de si

estaría interesado en formalizar el negocio en la que un 51.6% contesta en forma negativa. Un requisito de la formalización del mercado de trabajo es la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC). Del total de la población, apenas el 3,34%, es decir, 102 personas contestaron la pregunta relacionada a la disposición de obtener el RUC y el 84,3% señaló que sí lo obtendría. El 15,7% señala que no le interesa obtenerlo y arguye como razones la falta de capital, el 38,6% y el desconocimiento, el 23,6%. El 72,4% señala desconocer los impuestos que debe pagar, respuesta que ratifica el poco conocimiento sobre el sistema tributario ecuatoriano. Definitivamente, el Estado debe resolver esta situación si quiere regularizar al sector. Cuadros No. 76, 77, 78, 79 y 80.

3.5. Conclusión del capítulo

El análisis de la Encuesta a Establecimientos ofrece un conjunto de informaciones que permite establecer las características generales del Sector Informal Ecuatoriano, las mismas que se detallan en el capítulo de Conclusiones. Es necesario mencionar que el instrumento tiene cierto sesgo, pues, reúne datos proporcionados únicamente por negocios registrados en el RISE y no considera a los ambulantes que no cumplen con ese requisito.

CAPÍTULO 4

4. CONCLUSIONES

4.1. Conclusiones generales

No es nada difícil encontrarse en ciertos sectores de las ciudades más importantes del Ecuador con vendedores que ofrecen las mercaderías y los servicios más variados. La informalidad será, al menos en el mediano plazo, uno de los problemas socio-económicos de mayor impacto, con complejo tratamiento y difícil solución por la cantidad de población afectada y la complejidad de su estructuración y desarrollo. Las dificultades para ingresar en el mercado laboral formal hacen evidente la necesidad de acudir a fuentes de ocupación informales, en consecuencia, los sectores formal e informal coexisten en el Ecuador, haciendo realidad la dualidad laboral.

Según los datos del INEC, la mitad de la población económicamente activa labora en economías no reguladas, sin beneficiarse de prestación alguna. La necesidad de supervivencia ha convertido a las actividades relacionadas con autoempleo, comercio callejero y otras subterráneas, en garantía de sustento y de trabajo digno aunque informal. Según la OCDE, 7 de cada 10 personas ocupadas están inmersas en trabajos no cubiertos por la seguridad social.

El mercado de trabajo ecuatoriano presenta dificultades para absorber el número de trabajadores que se incorporan a la fuerza laboral cada año, realidad que vuelve persistente la presencia del sector informal. La evidencia sugiere que entre las principales causas se encuentran la falta de generación de empleos dignos y bien remunerados y con todos los derechos que establecen las leyes relacionadas con el empleo.

La informalidad se considera un problema complejo multicausal y multidimensional que debe ser atendido de manera integral atacando de manera coordinada y simultánea cada una de las causas, a través de un enfoque dual y diferenciado de políticas legales y tributarias. El trabajador informal tiene una noción equivocada sobre el papel que cumple el sector público, lo cual constituye otra motivación para ingresar a la informalidad.

Los resultados del análisis empírico de la presente tesis señalan que el autoempleo o por cuenta propia ubicados en el sector informal, pretende seguir las pautas de la actividad empresarial formal y se lleva a cabo en establecimientos fijos, que en la mitad de los casos, son de propiedad del dueño del negocio y un buen porcentaje utiliza su vivienda para actividades comerciales. En su mayoría, los negocios emplean un solo trabajador que, generalmente, es el dueño del negocio y que fue quién lo inició y lo convirtió en empresa unipersonal. Cuando las empresas no han sido iniciadas por quien las trabaja, han recibido para su establecimiento la ayuda de un familiar, lo que quiere decir que el sector informal se mueve por iniciativas propias y familiares.

Los principales motivos para incursionar en este sector son la búsqueda de independencia y el hecho de no haber podido conseguir trabajo en el sector formal de la economía. Más de la mitad de los establecimientos tienen más de seis años de actividad, lo que muestra que el sector informal no tiene una alta volatilidad y que está convirtiéndose en un segmento estructurado.

El tipo de actividades informales se orientan al comercio minorista, a restaurantes o servicios de reparación y a la adquisición de mercadería terminada para venderla en el mismo estado. Los negocios informales no son industrializados y no agregan valor a las mercaderías que comercian.

Los trabajadores laboran jornadas más largas que las establecidas en las leyes, aplicadas éstas al sector formal. En este segmento se obtienen bajos ingresos, pese a las extensas jornadas laborales. El nivel de ingresos mensuales no es superior al de los asalariados formales y no compensa la carencia de los beneficios de la seguridad social. Por otro lado, los informales trabajan en espacios reducidos que promedian los 16 m².

El estrato está compuesto por trabajadores que tienen edades comprendidas entre 31 y 50 años, rango en el que aún son productivos. Un 59% son de sexo femenino, con niveles de escolaridad que no corresponden a profesionales; la mayoría tiene estudios primarios o secundarios. La concentración de trabajadores de bajo nivel de escolaridad en el sector informal sugiere que las credenciales educativas pueden constituir una posible barrera a la entrada del sector formal, es decir, es probable que los mayores requerimientos educativos del sector formal limiten la movilidad del sector informal al formal. Los trabajadores del sector informal tienen dificultades para adquirir los conocimientos generales que podrían usar de manera productiva en una gran variedad

de empleos. Del mismo modo, las empresas que operan en el sector informal de la economía son pequeñas y encuentran obstáculos a su crecimiento, lo que les impide ofrecer productos y servicios de buena calidad.

Quienes trabajan en este sector, pese a que los préstamos ayudarían a mejorar la calidad de sus negocios, no solicitan financiamiento por temor a que les nieguen los recursos o por los innumerables requisitos con los que deben cumplir. Los bajos ingresos que perciben no les permiten cubrir los altos intereses que las entidades financieras, tanto públicas cuanto privadas les exigen. Otra dificultad importante que encuentran es el tipo de garantías que se les solicitan. En caso de solicitud de créditos, fueron las financieras privadas las que otorgaron el préstamo, aunque las respuestas no son exactas, pues, la mayoría señala que su prestamista fue el Banco Nacional de Fomento, respuesta que demuestra el desconocimiento de la pertenencia de esta entidad al sector público. En la región sierra los prestatarios acudieron en mayor porcentaje a las entidades privadas y en la costa, el porcentaje que acudió al sector público fue mayor. Los montos que solicitan están en un rango inferior a 2.000 dólares. Aún persiste la desconfianza hacia el sector financiero; los encuestados señalan que el dinero del negocio lo guardan en su vivienda.

Quienes tienen establecimientos o negocios en el sector informal se aprovisionan de mercadería a través de cadenas de distribución y no directamente de los productores, acción que encarece el producto y disminuye el margen de utilidad. Casi la totalidad de las ventas las realizan a personas u hogares; el acceso al sector público es muy difícil ya sea por los requisitos que éste exige o porque los informales no pueden cumplir con los volúmenes requeridos.

Los informales no han desarrollado sistemas de asociatividad que les permitirían ser más competitivos, ampliar sus negocios y reducir sus costos. No tienen registros contables ni de clientes o proveedores. Los principales problemas que afrontan son dificultades para la comercialización de sus productos, la falta de clientes o el incumplimiento de éstos, la inseguridad y los altos costos de materia prima y mantenimiento de los negocios.

En síntesis, las empresas del sector informal carecen de la capacidad para generar beneficios suficientes con el fin de recompensar la innovación y la asunción de riesgos, dos ingredientes esenciales para el éxito económico a largo plazo. Las empresas ofrecen más fuentes de ocupación para jóvenes y mujeres y están conformadas por

trabajadores que no gozan de prestaciones laborales ni seguridad social, que perciben ingresos bajos y trabajan jornadas más extensas. En resumen, se trata de un segmento de alta precariedad, con niveles educativos aceptables, potencialmente generadores del ingreso al mercado de trabajo en general, por lo tanto, hacer frente al problema de la economía informal no es sólo una cuestión de equidad social, sino, también, un medio para mejorar la eficiencia y dinámica de la economía del país, porque el sector informal lastra su capacidad para fomentar una producción de gran valor añadido y para competir en la economía mundial. Alentar a los trabajadores y las empresas a entrar en el sector formal, también, ayudará al país a recaudar más ingresos fiscales, mejorar su capacidad de estabilizar la economía y atenuar las consecuencias negativas de las perturbaciones externas. En vista de lo dicho, la reducción del tamaño de la economía informal es un objetivo de política fundamental desde la perspectiva del desarrollo.

La debilidad de la estructura económica nacional no ha permitido el crecimiento a tasas que respondan a la demanda de empleo. La política económica debe considerar cambios en su diseño para impulsar el desarrollo productivo e industrial que se traduzca en la generación de empleo y mejoramiento de los mecanismos de regulación y supervisión para que este empleo sea de carácter formal. Lo más importante, sin embargo, es que el sector informal de la economía parece ser muy persistente en el tiempo, y apenas inciden en él las aceleraciones del crecimiento económico o de la apertura comercial.

La existencia de una economía informal importante puede hacer disminuir el grado de diversificación de las exportaciones, limitar el tamaño de las empresas, incrementar la productividad y actuar como una especie de trampa de la pobreza, que impide la reasignación de los puestos de trabajo en la economía formal.

4.2. Limitaciones y líneas de investigación futuras

Las principales dificultades a las que se enfrentó la realización de esta investigación se refieren a la información disponible en la Encuesta de Establecimientos. La muestra se centró en negocios o establecimientos informales registrados en el RISE. El estudio empírico podría extenderse si se contara con información de trabajadores informales consistente en actividades económicas no registradas, que se realizan fuera de un establecimiento, en algún local semifijo

instalado en la vía pública, en actividades que se realizan a domicilio o que utilizan el propio para improvisar pequeños talleres de fabricación o servicios, también, en actividades esencialmente de comercio minorista, venta ambulante, servicios de limpieza y preparación de alimentos. El estudio de estos segmentos permitiría confirmar características adicionales a las que hemos establecido para el segmento registrado en el RISE, por ejemplo, autoempleados de mayor edad, con más bajos niveles de escolaridad, bajos ingresos.

La encuesta tenía como objetivo el diseño de políticas tributarias en el Ecuador, pero sus preguntas han permitido establecer importantes características generales del sector. Solo se han tomado en cuenta a los pequeños comercios registrados en el RISE, sin considerar aquellos que están fuera de este sistema o a otras ramas de actividad. Sería interesante aplicar la encuesta de forma aleatoria, sectorizando primero el país y luego las ciudades para levantar información de varios grupos de informales. Es necesario considerar los registrados y los que no lo están y prestan sus servicios como ambulantes o a domicilio, de esta forma, se consideraría el factor de expansión poblacional.

Los datos que brinda la Encuesta de Establecimientos no han permitido realizar un estudio de movilidad laboral con el fin de determinar si existen barreras a la entrada que supone la segmentación laboral. La investigación deja un conjunto de asignaturas pendientes que pueden ser retomadas en futuras investigaciones. Podría buscarse la segmentación del trabajo informal en los niveles superior e inferior. Esta tesis ha abortado el primer nivel; podría determinarse una nueva muestra para el segundo nivel y contrastar los dos segmentos con el fin de establecer similitudes y diferencias. En síntesis, hemos hecho un análisis preferentemente descriptivo que constituye un primer paso para abordar en el futuro un trabajo de mayor cobertura.

ANEXO 1

ENCUESTA A ESTABLECIMIENTOS



ENCUESTA A ESTABLECIMIENTOS

Buenos días/tardes/noches, mi nombre es....., y trabajo en MindTek. una empresa de investigación de mercado, al momento estamos realizando un estudio sobre los negocios y sus necesidades. Nos podría ayudar con unos pocos minutos para completar la entrevista?..... muchas gracias continuemos.

Original No. de visita
 Reemplazo No. de Reemplazo

1. REGIÓN <input type="text"/> <input type="text"/>	3. CANTÓN <input type="text"/> <input type="text"/>	Código del supervisor <input type="text"/> <input type="text"/>	Código del crítico <input type="text"/> <input type="text"/>
2. PROVINCIA <input type="text"/> <input type="text"/>	4. PARROQUIA <input type="text"/> <input type="text"/>	Código del encuestador <input type="text"/> <input type="text"/>	Código del digitador <input type="text"/> <input type="text"/>

MÓDULO 1: IDENTIFICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

1. Nombre comercial:	
2. Dirección:	3. Teléfono:
4. Nombre del propietario:	
5. Personal ocupado en este establecimiento o negocio: <input type="text"/> <input type="text"/>	

MÓDULO 2: ORIGEN DEL ESTABLECIMIENTO O NEGOCIO

6. ¿Quién inició este establecimiento o negocio ? Usted solo (a) <input type="text"/> <input type="text"/> 1 Un (os) familiar (es) <input type="text"/> <input type="text"/> 2 Usted y un (os) familiar (es) <input type="text"/> <input type="text"/> 3 Usted y un (os) no familiar (es) <input type="text"/> <input type="text"/> 4 Persona (s) no familiar (es) <input type="text"/> <input type="text"/> 5	7. ¿Cuál es motivo principal por el que tiene este establecimiento o negocio? No pudo conseguir trabajo <input type="text"/> <input type="text"/> 1 Se tiene un mayor ingreso <input type="text"/> <input type="text"/> 2 Para ser independiente <input type="text"/> <input type="text"/> 3 Por gusto al comercio <input type="text"/> <input type="text"/> 4 Por tradición familiar <input type="text"/> <input type="text"/> 5 Horario flexible <input type="text"/> <input type="text"/> 6 Recibió dinero del extranjero <input type="text"/> <input type="text"/> 7 Otro, cuál?..... <input type="text"/> <input type="text"/> 8
8. ¿Cuánto tiempo tiene de funcionamiento ? Años <input type="text"/> <input type="text"/> Meses <input type="text"/> <input type="text"/>	9. ¿Piensa continuar con el establecimiento o negocio el próximo año? Si <input type="text"/> <input type="text"/> 1 No <input type="text"/> <input type="text"/> 2
10. ¿El mayor porcentaje de los ingresos del establecimiento o negocio, de qué actividad proviene? <input type="text"/> % Porcentaje que representa esta actividad	

MÓDULO 3: IDENTIFICACIÓN DE POSICIÓN OCUPACIONAL Y TENENCIA DEL LOCAL

11. ¿En este establecimiento o negocio usted es? Patrono <input type="text"/> <input type="text"/> 1 Cuenta propia <input type="text"/> <input type="text"/> 2	12. ¿El establecimiento o negocio tiene algún socio? Si <input type="text"/> <input type="text"/> 1 → ¿Cuántos? <input type="text"/> No <input type="text"/> <input type="text"/> 2
13. ¿En cuál de los siguientes sitios o lugares realiza su trabajo o actividad? Local - oficina <input type="text"/> <input type="text"/> 1 Kiosco - caseta <input type="text"/> <input type="text"/> 2 Vivienda <input type="text"/> <input type="text"/> 3 Transporte (taxi, bus, moto, etc.) <input type="text"/> <input type="text"/> 4 Pase a 15 A Domicilio <input type="text"/> <input type="text"/> 5 En la calle (ambulantes) <input type="text"/> <input type="text"/> 6 Pase a 17 Otro, cual?..... <input type="text"/> <input type="text"/> 7	14. ¿Cuántos metros cuadrados están destinados para el negocio? <input style="width: 100px; height: 20px;" type="text"/>

MÓDULO 3. IDENTIFICACIÓN DE POSICIÓN OCUPACIONAL Y TENENCIA DEL LOCAL

Para opciones 1,2, 3 y 4 de pregunta 13:

15. ¿Este lugar, en donde realiza su trabajo es ?

Propio 1

Arrendado 2

Otro, cuál? 3

Para los CUENTAS PROPIAS que realiza su trabajo en la vivienda :

16. ¿Es profesional?

Si 1

No 2

MÓDULO 4. CAPACITACIÓN

17. ¿La (s) persona (s) que trabaja (n) en el establecimiento ha (n) recibido capacitación en los últimos 12 meses?

Si 1 → ¿Cuántas?

No 2 Pase a 22

18. La capacitación recibida ha sido en :

Área administrativa 1

Área técnica 2

Área comercial y mercadeo 3

Otra, cuál? 4

19. ¿Quién proporcionó la capacitación?

Sector Público 1

Sector Privado 2

Organización no gubernamental 3

Otro, cuál? 4

20. ¿En los últimos 12 meses realizó algún gasto por la capacitación recibida?

Si 1 → \$

No 2 Pase a 22

21. ¿Quién le proporcionó el financiamiento?

Sector Público 1

Sector Privado 2

Parientes o amigos 3

Otro, cuál? 4

22. ¿En qué áreas necesitan capacitación?

1.-

2.-

3.-

4.-

MÓDULO 5. FINANCIAMIENTO

23. ¿En los últimos 12 meses ha recibido un préstamo para su establecimiento o negocio?

Si 1 Pase a 25

No 2

24. ¿Cuál es la principal razón por la que no obtuvo el préstamo?

Falta de garante 1

Bajos ingresos 2

Falta de respaldo comercial 3

Altos intereses 4

Otro, cuál? 5

Pase a 32

25. ¿De quién recibió el préstamo?

Entidades financieras públicas 1

Entidades financieras privadas 2

Prestamista/chulquero 3

Pariente o amigo en el país 4

Pariente o amigo del extranjero 5

Cooperativa 6

No informa 7

Pase a 27

26. ¿Cuál es el nombre de la Entidad?

.....

.....

27. Sobre el préstamo

Cuánto dinero solicitó

Cuánto dinero recibió

1 - 200 <input type="checkbox"/>	1 - 200 <input type="checkbox"/>
201 - 1000 <input type="checkbox"/>	201 - 1000 <input type="checkbox"/>
1001 - 2000 <input type="checkbox"/>	1001 - 2000 <input type="checkbox"/>
2001 - 3000 <input type="checkbox"/>	2001 - 3000 <input type="checkbox"/>
3001 - 5000 <input type="checkbox"/>	3001 - 5000 <input type="checkbox"/>
5001 - 10 000 <input type="checkbox"/>	5001 - 10 000 <input type="checkbox"/>
10 001 - 25 000 <input type="checkbox"/>	10 001 - 25 000 <input type="checkbox"/>
25 001 y más <input type="checkbox"/>	25 001 y más <input type="checkbox"/>

28. ¿En qué tiempo debe pagar el préstamo recibido?

Días 1

Semanas 2

Meses 3

Años 4

Cuántos

MÓDULO 5. FINANCIAMIENTO

29. ¿Qué tipo de garantía le solicitaron?

- Garantías personales 1
- Garantías hipotecarias 2
- Grupos solidarios 3
- Abrir una cuenta de ahorros 4
- Entregar bienes 5
- Otro, cuál? 6
- Ninguna 7

30. ¿En qué empleó este préstamo?

- Compra de mercadería 1
- Compra de materia prima 2
- Arreglos del local 3
- Capacitación 4
- Contratación de personal 5
- Pago deudas 6
- Otro, cuál? 7

31. ¿Fue de utilidad el préstamo recibido?

- Si 1
- No 2

¿Por qué?

32. ¿El dinero del negocio o establecimiento lo tiene en....?

- Banco 1
- Cooperativa 2
- Mutualista 3
- ONG 4
- Vivienda 5
- Otro, cuál? 6

33. ¿Actualmente, necesita financiamiento para el establecimiento o negocio?

- Si 1 → \$
- No 2

34. Actualmente, usted considera que obtener un préstamo

En una entidad financiera pública es:

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Muy fácil

Muy difícil

En una entidad financiera privada es:

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Muy fácil

Muy difícil

MÓDULO 6. CLIENTES

35. ¿Quién es su principal proveedor?

- Productor 1
- Intermediario 2
- Importador directo 3

36. ¿De qué productos le provee?

- Materia prima 1
- Mercadería 2
- Otro, cuál? 3

37. ¿Qué porcentaje de los bienes o servicios que produce, vende directamente a:

- Personas/hogares % 1
- Instituciones públicas % 2
- Empresas privadas % 3
- Intermediarios % 4
- Otro, cuál? % 5

38. ¿Quién considera que es su principal competencia?

- Establecimientos informales 1
- Establecimientos formales 2
- Otro, cuál? 3

39. ¿Tiene a sus clientes clasificados de alguna manera?

- Si 1 ¿Cómo?
- No 2

40. ¿En promedio, cuántos clientes tiene diario?

Lunes a viernes	Sábado y Domingo
<input type="text"/>	<input type="text"/>

MÓDULO 7. PROBLEMAS EN EL ESTABLECIMIENTO O NEGOCIO

41. ¿El establecimiento o negocio presenta alguno de los siguientes problemas?

Alto costo del lugar de trabajo, servicios	Si	<input type="text"/> <input type="text"/> 1	No	<input type="text"/> <input type="text"/> 2	Con materias primas, insumos, mercancías (costo, carencia, calidad)	Si	<input type="text"/> <input type="text"/> 1	No	<input type="text"/> <input type="text"/> 2
Con el personal ocupado (costo, falta de trabajadores capacitados)	Si	<input type="text"/> <input type="text"/> 1	No	<input type="text"/> <input type="text"/> 2	Maquinaria y equipo (costo, mal servicio técnico, subutilización)	Si	<input type="text"/> <input type="text"/> 1	No	<input type="text"/> <input type="text"/> 2
Financieros (falta de crédito, intereses altos)	Si	<input type="text"/> <input type="text"/> 1	No	<input type="text"/> <input type="text"/> 2	Control legal (control de autoridades, exigencias legales de los clientes)	Si	<input type="text"/> <input type="text"/> 1	No	<input type="text"/> <input type="text"/> 2
De comercialización (falta de clientes, incumplimiento de pagos, competencia)	Si	<input type="text"/> <input type="text"/> 1	No	<input type="text"/> <input type="text"/> 2	Seguridad (pago de sobornos, robo, violencia)	Si	<input type="text"/> <input type="text"/> 1	No	<input type="text"/> <input type="text"/> 2

MÓDULO 8. INFORMACIÓN ADMINISTRATIVA

42. ¿Obtuvo o renovó el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Si 1

No 2 Pase a 44

No Informa 3 Pase a 45

43. El establecimiento o negocio está inscrito en:

Régimen General 1

Régimen Simplificado (RISE) 2

Otro, cuál? 3

Ninguno 4

} Pase a 45

44. ¿Cuál es la principal razón por la que no obtuvo o no renovó el RUC ?

Trámites complicados 1

Costoso 2

No sabe si debe registrarse 3

No es obligatorio 4

Tiempo 5

Otro, cuál? 6

45. El establecimiento o negocio lleva:

Registros contables completos 1

Sólo un cuaderno de cuentas 2

No lleva ningún registro 3

No informa 4

46. ¿Es miembro de alguna cooperativa ?

Si 1

No 2 Pase a 49

47. ¿La cooperativa a la que pertenece se dedica a . . . ?

Producción 1

Consumo 2

Crédito 3

Servicios 4

No sabe 5

48. ¿Sabe si esta cooperativa se encuentra registrada en el Dirección Nacional de Cooperativas (DINACOOP)?

Si 1

No 2

No sabe 3

49. ¿El establecimiento o negocio está?

Constituido en Sociedad 1

No constituido en sociedad(hogares) 2 Pase a 51

No sabe 3 Pase a 51

50. El establecimiento o negocio desarrolla sus actividades como:

Sociedad en nombre colectivo	<input type="text"/> <input type="text"/> 1	Sociedad de responsabilidad limitada	<input type="text"/> <input type="text"/> 4
Comandita simple	<input type="text"/> <input type="text"/> 2	Sociedad anónima	<input type="text"/> <input type="text"/> 5
Comandita dividida por acciones	<input type="text"/> <input type="text"/> 3	No sabe	<input type="text"/> <input type="text"/> 6

MÓDULO 9. CARACTERÍSTICAS DEL PERSONAL OCUPADO

51. Información del personal ocupado

Dueño del establecimiento o negocio



Información general		Persona ocupada									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sexo	1 Hombre 2 Mujer										
Edad											
Nivel de instrucción	Código										
Tiempo de trabajo en el establecimiento o negocio	Años										
	Meses										
Horas trabajadas en la semana pasada	Enteros										
Seguro de salud	Código										
Tipo de contrato	1 Verbal 2 Escrito										
Remuneración	USD										
	Frecuencia										
Forma de pago	Código										
Familiar del empleador	1 Si 2 No										
Ingresos adicionales	1 Si 2 No										
Número de miembros en el hogar											

Nivel de instrucción

- Ninguno/ C. Alfabetización
- Jardín de infantes
- Primaria
- Secundaria
- Superior no universitaria
- Superior universitaria
- Posgrado

Seguro de Salud

Respuesta múltiple

- IESS
- Privado
- Municipalidad/Consejo Provincial
- Otro, cuál?
- Ninguno

Formas de pago

Respuesta múltiple

- Sueldo o salario
- Por horas
- Por obra
- Por comisión
- Especies
- Otro, cuál?

Remuneración

- Diario
- Semanal
- Quincenal
- Mensual

CÓDIGOS PARA LLENAR INFORMACIÓN DEL PERSONAL OCUPADO

MÓDULO 10: COSTOS Y GASTOS DURANTE EL MES ANTERIOR O ÚLTIMO PAGO REALIZADO

52. ¿En el establecimiento o negocio realiza otras actividades diferentes a las principales?

Si 1
 No 2 Pase a 54

53. ¿Cuál de las siguientes actividades realiza el establecimiento o negocio, diferentes a la actividad principal?

Comercio 1 → %
 Servicio 2 → %

54. ¿Cuál fue su ganancia en el mes anterior

\$

No tuvo ganancia

- 1 - 50
- 51 - 100
- 101 - 200
- 201 - 1000
- 1001 - 2000
- 2001 - 3000
- 3001 - 5000
- 5001 - 10 000
- 10 001 y más

55. ¿Cuánto pagó la última vez por?

CONCEPTO	Valor en \$	Frecuencia del costo			
		D	S	M	A
		1	2	3	4
Arrendamiento de bienes inmuebles					
Arrendamiento de muebles					
Luz					
Agua					
Teléfono					
Internet					
Otros servicios					
Tecnología					
Gas					
Combustible					
Transporte					
Mantenimiento y reparación					
Sueldos					
Seguridad Social					
Impuestos					
Intereses por préstamos					
Multas					
Licencias de funcionamiento, RUC, tarifas de asociaciones gremiales					
Papelería					
Seguridad/guardiamía					
Publicidad					
Otros gastos					

MÓDULO 11: PRODUCCIÓN, VENTAS O INGRESOS BRUTOS DURANTE LOS ÚLTIMOS DOCE MESES

56. Defina el tipo de ingreso por mes

MES	MALO	TÍPICO	BUENO	NINGUNO
Enero	1	2	3	4
Febrero	1	2	3	4
Marzo	1	2	3	4
Abril	1	2	3	4
Mayo	1	2	3	4
Junio	1	2	3	4
Julio	1	2	3	4
Agosto	1	2	3	4
Septiembre	1	2	3	4
Octubre	1	2	3	4
Noviembre	1	2	3	4
Diciembre	1	2	3	4

MÓDULO 11: PRODUCCIÓN, VENTAS O INGRESOS BRUTOS DURANTE LOS ÚLTIMOS DOCE MESES

Frecuencia del rubro

	VENDIÓ	GANÓ
57. ¿En el mes BUENO cuánto?	\$ <input type="text"/>	<input type="text"/>
58. ¿En el mes TÍPICO cuánto?	\$ <input type="text"/>	<input type="text"/>
59. ¿En el mes MALO cuánto?	\$ <input type="text"/>	<input type="text"/>
60. ¿En el mes BUENO, que bien o servicio es el más vendido?		

D	S	Q	M	T	SE
<input type="text"/>					
<input type="text"/>					
<input type="text"/>					

D : Diario
 S : Semanal
 Q : Quincenal
 M : Mensual
 T : Trimestral
 S : Semestral

MÓDULO 12: ACTIVOS FIJOS

61. Durante los últimos 12 meses, usted, ha adquirido o vendido

	COMPRA		VENTA	
61.1. Terrenos	Si <input type="text"/> 1	No <input type="text"/> 2	Si <input type="text"/> 1	No <input type="text"/> 2
61.2. Edificaciones	Si <input type="text"/> 1	No <input type="text"/> 2	Si <input type="text"/> 1	No <input type="text"/> 2
61.3. Equipo de transporte	Si <input type="text"/> 1	No <input type="text"/> 2	Si <input type="text"/> 1	No <input type="text"/> 2
61.4. Maquinaria y equipo	Si <input type="text"/> 1	No <input type="text"/> 2	Si <input type="text"/> 1	No <input type="text"/> 2
61.5. Equipo de oficina, computación, comunicación	Si <input type="text"/> 1	No <input type="text"/> 2	Si <input type="text"/> 1	No <input type="text"/> 2
61.6. Inventario	Si <input type="text"/> 1	No <input type="text"/> 2	Si <input type="text"/> 1	No <input type="text"/> 2

MÓDULO 13. PERCEPCIÓN

62. ¿Considera que el establecimiento o negocio es ?

Informal	<input type="text"/> 1	} Pase a 70
Formal	<input type="text"/> 2	
No sabe	<input type="text"/> 3	

63. ¿Por cuál de las siguientes razones considera que es informal?

No tiene RUC	<input type="text"/> 1
No lleva un registro contable	<input type="text"/> 2
No tiene un local fijo	<input type="text"/> 3
Otros, cuál?	<input type="text"/> 4
No sabe	<input type="text"/> 5

64. ¿Está interesado en formalizar el establecimiento o negocio?

Si	<input type="text"/> 1	} Pase a 68
No	<input type="text"/> 2	

65. ¿Estaría dispuesto a obtener el RUC?

Si	<input type="text"/> 1	} Pase a 68
No	<input type="text"/> 2	

66. ¿Qué beneficios cree usted que obtendría al sacar el RUC?

1.

2.

3.

67. ¿Conoce usted cuáles son los impuestos que debería pagar y su forma de pago?

Si	<input type="text"/> 1	} Pase a 69
No	<input type="text"/> 2	

68. ¿Por cuál de las siguientes razones no lo haría?

Desconocimiento	<input type="text"/> 1
Falta de capital	<input type="text"/> 2
Trámites son complicados	<input type="text"/> 3
Falta de tiempo	<input type="text"/> 4
Falta de incentivos	<input type="text"/> 5
Prefiere mantenerse libre de tributación	<input type="text"/> 6
Otros, cuál?	<input type="text"/> 7

69. ¿Cuál de las siguientes alternativas, lo motivarían a obtener el RUC para su establecimiento o negocio?

Seguro de salud	<input type="text"/> 1
Capacitación	<input type="text"/> 2
Financiamiento	<input type="text"/> 3
Ninguno.....	<input type="text"/> 4
Otro, cuál	<input type="text"/> 5

MÓDULO 14: OPINIÓN

70. Entre enero y noviembre de 2009, usted, ¿ha identificado algún cambio en los ingresos del establecimiento o negocio?

Disminuyeron	<input type="text"/>	<input type="text"/>	1	} Pase a 72
Aumentaron	<input type="text"/>	<input type="text"/>	2	
Se mantuvieron	<input type="text"/>	<input type="text"/>	3	

71. ¿Cuál considera que ha sido el principal motivo?

Crisis económica	<input type="text"/>	<input type="text"/>	1
Incremento de precios	<input type="text"/>	<input type="text"/>	2
Disminución en las ventas	<input type="text"/>	<input type="text"/>	3
Otro, cuál?	<input type="text"/>	<input type="text"/>	4

Sobre las siguientes frases que continuación voy a leer, necesito recibir su opinión y calificación del 1 al 7 en donde 1 significa en total desacuerdo y 7 totalmente de acuerdo

En total desacuerdo Totalmente de acuerdo

72. Creo que es bueno pagar impuestos, le hace bien al país	<input type="text"/>
73. Hay algunas personas que piensan que, para ganar, alguien tiene que perder, en los negocios yo creo eso	<input type="text"/>
74. Yo creo que si al país le va bien, a mí me va bien	<input type="text"/>
75. Con todo el dinero que recibe el gobierno debería ayudar más a gente como yo	<input type="text"/>
76. El Ecuador debe progresar pero eso depende del gobierno de turno	<input type="text"/>
77. Para tener éxito hay que saber sacar ganancias de donde sea, a veces eso implica no pagar todos los impuestos	<input type="text"/>
78. El estado tiene mucho dinero, para un empresario pequeño como yo no es justo pagar impuestos	<input type="text"/>
79. El Ecuador debe ser grande y rico independientemente del gobierno de turno	<input type="text"/>
80. El gobierno debería dejar de meterse en todo y el país progresaría más	<input type="text"/>
81. Debería haber más controles en todo y a todos, para que la sociedad sea más ordenada y funcione mejor	<input type="text"/>
82. El Estado es el que debe administrar los impuestos, de esta forma se puede tener un país más justo (equitativo)	<input type="text"/>
83. La sociedad debería ser libre y sin controles para que todos progresemos con respeto mutuo.	<input type="text"/>

MÓDULO 15: CONOCIMIENTO DEL SRI

84. ¿Sabe usted que es el SRI?

Si	<input type="text"/>	<input type="text"/>	1
No	<input type="text"/>	<input type="text"/>	2

Pase a 86

85. ¿Qué hace el SRI?

Recauda impuestos	<input type="text"/>	<input type="text"/>	1
Controla el sistema de tributación	<input type="text"/>	<input type="text"/>	2
Aplica sanciones	<input type="text"/>	<input type="text"/>	3
Busca la formalización de los negocios	<input type="text"/>	<input type="text"/>	4
Otro, cuál	<input type="text"/>	<input type="text"/>	5

Para quienes respondieron opciones 3 y 4 en la pregunta 43 y opción 2 de la pregunta 84

86. ¿Conoce usted que es?

El Régimen General	Si	<input type="text"/>	<input type="text"/>	1	No	<input type="text"/>	<input type="text"/>	2
El Régimen Simplificado	Si	<input type="text"/>	<input type="text"/>	1	No	<input type="text"/>	<input type="text"/>	2

ANEXO 2

CUADROS DE ANÁLISIS

Cuadro No. 1:
Distribución de la muestra por región geográfica

Región	Frecuencia	Porcentaje
Costa	1459	47,9
Sierra	1589	52,1
Total	3048	100,0
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009		

Cuadro No. 2:
Distribución de la muestra por provincias

Provincia	Frecuencia	Porcentaje
Azuay	312	10,2
El Oro	518	17,0
Guayas	940	30,8
Pichincha	845	27,7
Tungurahua	433	14,2
Total	3048	100,0
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009		

Sección 3.4.1. Personal ocupado

Cuadro No 3:
Personal ocupado en las empresas

Provincia	Código de Provincia	Número de Encuestas	Total de Personal Ocupado	No. Empresas que reportan 1 persona	No. Empresas que reportan 2 personas	No. Empresas que reportan 3 personas	No. Empresas que reportan 4 personas	No. Empresas que reportan 5 personas	No. Empresas que reportan 6 personas	No. Empresas que reportan 7 personas	No. Empresas que no reportan datos
Azuay	1	312	320	249	23	5	1		1		33
El Oro	7	518	623	433	52	19	1	5			7
Guayas	9	940	1.034	815	72	16	5			1	32
Pichincha	17	845	848	756	37	6					46
Tungurahua	18	433	445	419	10	2					2
Totales		3.048	3.270	2.672	194	48	7	5	1	1	120
% con relación al total				87,66%	6,36%	1,57%	0,23%	0,16%	0,04%	0,04%	3,94%

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009

Sección 3.4.2. Origen del establecimiento o negocio

Cuadro No. 4:
Identificación de quién inició el establecimiento o negocio

Quién inició el negocio	Frecuencia	Porcentaje
Usted solo – a	2581	85,4
Un – os familiar – es	342	11,3
Usted y un (os) familiar(es)	55	1,8
Usted y un (os) no familiar (es)	11	0,4
Personas (s) no familiar (es)	34	1,1
Total	3023	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009

Cuadro No. 5
Motivo principal por el que tiene este establecimiento o negocio

Motivo	Región geográfica				Total
	Costa	Porcentaje	Sierra	Porcentaje	
No pudo conseguir trabajo	422	31,01	315	20,44	25,40
Se tiene un mayor ingreso	176	12,93	204	13,24	13,09
Para ser independiente	581	42,69	665	43,15	42,94
Por gusto al comercio	93	6,83	222	14,41	10,85
Por tradición familiar	42	3,09	88	5,71	4,48
Horario flexible	17	1,25	21	1,36	1,31
Recibió dinero del extranjero	9	0,66	4	0,26	0,45
Otro ¿Cuál?	21	1,54	22	1,43	1,48
Total	1361	100,00	1541	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009

Cuadro No. 6:
Tiempo de funcionamiento

Años	Frecuencia	Porcentaje
1	257	8,82
2	318	10,92
3	289	9,92
4	218	7,48
5	233	8,00
6	220	7,55
7	200	6,87
8	170	5,84
9	67	2,30
10	225	7,72
11 a 15	246	8,44
16 a 20	194	6,66
21 a 25	74	2,54
26 a 30	82	2,81
31 a 35	44	1,51
36 a 40	52	1,79
41 a 45	12	0,41
50 en adelante	12	0,41
Total	2913	100,00
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009		

Cuadro No. 7:
Continuidad en el próximo año

	Región Geográfica				Total
	Costa	Porcentaje	Sierra	Porcentaje	
Sí	1305	95,05	1454	95,97	95,53
No	68	4,95	61	4,03	4,47
Total	1373	100,00	1515	100,00	100,00
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009					

Sección 3.4.3. Identificación de posición ocupacional y tenencia del local

Cuadro No. 8:
Responsabilidad en el negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje
Patrono	315	10.5	10.5
Cuenta propia	2697	89.5	100.0
Total	3012	100.0	
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009			

**Cuadro No. 9:
Socios del Negocio**

Socios	Frecuencia	Porcentaje
Sí	133	4.5
No	2828	95.5
Total	2961	100.0
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009		

**Cuadro No. 10:
Ubicación donde se realiza el trabajo**

Ubicación	Región Geográfica				Porcentaje
	Costa	Porcentaje	Sierra	Porcentaje	Total
Local - oficina	713	49,41	1305	82,54	66,73
Kiosco - caseta	100	6,93	101	6,39	6,65
Vivienda	433	30,01	50	3,16	15,97
Transporte (taxi, bus, moto, etc.)	0	0,00	4	0,25	0,13
A Domicilio	61	4,23	16	1,01	2,55
En la calle (ambulantes)	107	7,42	40	2,53	4,86
Otro Cuál?	29	2,01	65	4,11	3,11
Total	1443	100,00	1581	100,00	100,00
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009					

Cuadro No. 11:
Tamaño del Espacio físico que ocupan los establecimientos

Rango en metros cuadrados	Región Geográfica				Total
	Costa	Porcentaje	Sierra	Porcentaje	
Rango de 1 a 10 metros cuadrados	665	54,29	918	64,83	59,94
Rango de 11 a 20 metros cuadrados	296	24,16	332	23,45	23,78
Rango de 21 a 30 metros cuadrados	94	7,67	73	5,16	6,32
Rango de 31 a 40 metros cuadrados	83	6,78	32	2,26	4,35
Rango de 41 a 100 metros cuadrados	68	5,55	32	2,26	3,79
Rango de 100 a 500 metros cuadrados	19	1,55	29	2,05	1,82
Total	1225	100,00	1416	100,00	100,00
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009					

Cuadro No. 12:
Relación de propiedad del lugar de trabajo

Relación	Frecuencia	Porcentaje
Propio	1385	51,3
Arrendado	1269	47,0
Otro	44	1,6
Total	2698	100,0
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009		

Cuadro No. 13:
Carácter profesional

	Región Geográfica				Total
	Costa	Porcentaje	Sierra	Porcentaje	
Sí	105	27,20	15	28,85	27,40
No	281	72,80	37	71,15	72,60
Total	386	100,00	52	100,00	100,00
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009					

Cuadro No. 14:
Nivel de Instrucción

Nivel de instrucción	Dueños	Empleados	Total	%
Ninguno / Alfabetización	55	3	58	1,81
Jardín de Infantes	11	2	13	0,41
Primaria	919	54	973	30,43
Secundaria	1381	170	1551	48,51
Superior no universitaria	264	25	289	9,04
Superior universitaria	265	32	297	9,29
Posgrado	14	2	16	0,50
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Sección 3.4.4. Capacitación

Cuadro 15:
Capacitación de las personas que trabajan en el establecimiento durante los últimos 12 meses

	Región Geográfica				Total
	Costa	Porcentaje	Sierra	Porcentaje	
Sí	103	7,12	557	35,37	21,85
No	1343	92,88	1018	64,63	78,15
Total	1446	100,00	1575	100,00	100,00
Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta de informalidad 2009					

Cuadro 16
Personas que recibieron capacitación

Número	Frecuencia	Porcentaje
1	331	57,6
2	118	20,5
3	87	15,1
4	17	3
5	11	1,9
6	4	0,7
7	3	0,5
10	2	0,3
12	1	0,2
24	1	0,2
Total	575	100
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro No. 17:
Área de la Capacitación recibida

Área	Frecuencia	Porcentaje
Área administrativa	136	21.5
Área técnica	112	17.7
Área comercial y mercadeo	334	52.7
Otro	52	8.2
Total	634	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro No. 18:
Identidad de quién proporcionó la capacitación

Entidad	Frecuencia	Porcentaje
Sector Publico	463	75.4
Sector Privado	116	18.9
Organización no gubernamental	24	3.9
Otro	11	1.8
Total	614	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro No. 19

Gasto realizado por la capacitación recibida en los últimos 12 meses

Gasto	Frecuencia	Porcentaje
Sí	59	9.5
No	561	90.5
Total	620	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro No. 20:

Identidad de quien otorga financiamiento

Entidad	Frecuencia	Porcentaje
Sector Público	17	34.7
Sector Privado	21	42.9
Parientes o amigos	4	8.2
Otro	7	14.3
Total	49	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Sección 3.4.5. La variable financiera en la informalidad

Cuadro No. 21
Necesidad de crédito en los últimos meses

Región	Sí	Porcentaje	No	Porcentaje
Costa	281	19,41	1167	80,59
Sierra	446	28,32	1129	71,68
Total	727	24,05	2296	75,95
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro No. 22
Principal razón por la que no obtuvo el préstamo

Razón	Frecuencia	Porcentaje
Altos intereses	608	28,4
Otro	503	23,5
Bajos ingresos	453	21,1
Falta de garante	364	17,0
Falta de respaldo comercial	214	10,0
Total	2142	100,0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro No. 23
Persona de quién recibió el préstamo

Entidad	Región Geográfica				Total
	Costa	Porcentaje	Sierra	Porcentaje	
Entidades financieras públicas	69	24,91	23	5,24	12,85
Entidades financieras privadas	152	54,87	324	73,80	66,48
Prestamista/chulquero	13	4,69	25	5,69	5,31
Pariente o amigo en el país	7	2,53	11	2,51	2,51
Pariente o amigo del extranjero	4	1,44	2	0,46	0,84
Cooperativa	26	9,39	47	10,71	10,20
No informa	6	2,17	7	1,59	1,82
Total	277	100,00	439	100,00	100,00

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro No. 24
Cantidad de dinero solicitada:

Intervalo	Número de Solicitantes	Total Intervalo	Porcentaje por intervalo
50 – 500	59		
600 – 1000	143		
1001 - 2000	163	365	59,74
2001 - 3000	82		
3001 - 4000	34		
4001 - 5000	71	187	30,61
5001 - 6000	16		
6001 - 10000	31		
más de 10000	12	59	9,66

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro 25:
Tipo de garantía que le solicitaron

Garantía	Frecuencia	Porcentaje
Garantías personales	532	76.8
Garantías hipotecarias	37	5.3
Grupos solidarios	9	1.3
Abrir una cuenta de ahorros	18	2.6
Entregar bienes	7	1.0
Otro	6	.9
Ninguna	84	12.1
Total	693	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 26
Destino del Préstamo

Opción	Región Geográfica				Total
	Costa	Porcentajes	Sierra	Porcentajes	
Compra de mercadería	161	63,64	364	84,45	76,75
Compra de materia prima	57	22,53	25	5,80	11,99
Arreglos del local	21	8,30	8	1,86	4,24
Capacitación	1	0,40	2	0,46	0,44
Pago deudas	7	2,77	11	2,55	2,63
Otro Cuál?	6	2,37	21	4,87	3,95
TOTAL	253	100,00	431	100,00	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009					

Cuadro 27
Utilidad del préstamo

Utilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	664	21.8
No	17	0,6
Total	681	22.3
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 28
Asignación del dinero del negocio o establecimiento

Entidad	Región Geográfica				Total
	Costa	Porcentaje	Sierra	Porcentaje	
Banco	348	24,51	420	28,36	26,47
Cooperativa	95	6,69	148	9,99	8,38
Mutualista	9	0,63	9	0,61	0,62
ONG	2	0,14	3	0,20	0,17
Vivienda	941	66,27	549	37,07	51,36
Otro Cuál?	25	1,76	352	23,77	13,00
Total	1420	100,00	1481	100,00	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009					

Cuadro29:
Necesidad de financiamiento para el establecimiento

Necesidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	1395	47.7
No	1528	52.3
Total	2923	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 30:
Dinero necesario

Intervalo	Frecuencia	Porcentaje
De 20 a 200	65	4,75
De 201 a 500	146	10,66
De 501 a 1000	314	22,94
de 1001 a 1500	54	3,94
de 1501 a 2000	262	19,14
De 2001 a 2500	10	0,73
De 2501 a 3000	144	10,52
De 3001 a 5000	255	18,63
De 5001 a 10000	86	6,28
De 10000 en adelante	33	2,41
Total	1369	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 31**Dificultad de obtención de crédito en una Entidad Financiera Pública**

Dificultad	Costa		Sierra		Porcentaje
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	
Muy fácil	129	8,89	77	4,90	6,81
Fácil	58	4,00	45	2,86	3,41
Regular	262	18,06	160	10,18	13,96
Difícil	203	13,99	232	14,76	14,39
Muy difícil	799	55,07	1058	67,30	61,43
Total	1451	100,00	1572	100,00	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009					

Cuadro 32**Dificultad de obtención de crédito en una Entidad Financiera Privada**

Condición	Región Geográfica				Total
	Costa		Sierra		
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje
Muy fácil	154	10,65	153	9,75	10,18
Fácil	72	4,98	134	8,54	6,83
Regular	208	14,38	256	16,32	15,39
Difícil	194	13,42	239	15,23	14,36
Muy difícil	818	56,57	787	50,16	53,23
Total	1446	100,00	1569	100,00	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009					

Cuadro 33
Comparación de dificultad de obtención créditos entre entidades financieras
privadas y públicas

Dificultad	Entidad Financiera Privada		Entidad Financiera Pública	
	Frecuencia	Porcentaje Válido	Frecuencia	Porcentaje Válido
Muy fácil	307	10,2	206	6,8
Fácil	206	6,8	103	3,4
Regular	464	15,4	422	14,0
Difícil	433	14,4	435	14,4
Muy difícil	1605	53,2	1857	61,4
Total	3015	100,0	3023	100,0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Sección 3.4.6. Clientes y proveedores del sector informal:

Cuadro 34:
Características de los clientes del negocio: proveedor principal

Proveedor	Frecuencia	Porcentaje
Productor	698	23.3
Intermediario	1623	54.1
Importador directo	680	22.7
Total	3001	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro No. 35:
Productos que adquiere

Producto	Frecuencia	Porcentaje
Materia prima	439	14.7
Mercadería	2456	82.2
Otro Cuál?	93	3.1
Total	2988	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro No. 36:
Clasificación de clientes

Clasificación	Frecuencia	Porcentaje
Si	362	12.2
No	2611	87.8
Total	2973	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Sección 3.4.7. Casuística de los problemas en el establecimiento o negocio

Cuadro No. 37:
Casuística de los problemas en el establecimiento o negocio

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Alto costo del lugar de trabajo, servicios	401	10,18
Con el personal ocupado (costo, Falta de Trabajadores capacitados)	155	3,93
Financieros (falta de crédito, intereses altos)	808	20,51
De comercialización (falta de clientes, incumplimiento)	1081	27,44
Con materias primas, insumos, mercancías (costo, carencia, calidad)	581	14,75
Maquinaria y equipo (costo, mal servicio técnico)	136	3,45
Control legal (control de autoridades, Exigencias)	339	8,6
Seguridad (pago de sobornos, robo,	439	11,14
TOTAL	3940	100
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Sección 3.4.8. Información Administrativa

Cuadro 38:
Registro Único de Contribuyentes (RUC)

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	2179	72.0
No	605	20.0
No informa	244	8.1
Total	3028	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 39:
Registro del Establecimiento

	Frecuencia	Porcentaje
Régimen General	207	9.5
Régimen Simplificado (RISE)	1937	89.3
Otro, cuál?	6	.3
Ninguno	20	.9
Total	2170	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 40:
Razón por la que no obtuvo o no renovó el RUC

Razón	Frecuencia	Porcentaje
Trámites complicados	77	13.5
Costoso	85	14.9
No sabe si debe registrarse	148	26.0
No es obligatorio	165	29.0
Tiempo	59	10.4
Otro Cuál?	35	6.2
Total	569	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 41:
Tipo de Registro que lleva

Tipo de Registro	Región Geográfica				Total
	Costa		Sierra		
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	
Registros contables completos	140	9,90	97	6,36	8,06
Sólo un cuaderno de cuentas	877	62,02	802	52,59	57,13
No lleva ningún registro	341	24,12	526	34,49	29,50
No informa	56	3,96	100	6,56	5,31
Total	1414	100,00	1525	100,00	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009					

Cuadro 42:
Pertenencia a alguna cooperativa

	Frecuencia	Porcentaje
Si	206	6.9
No	2798	93.1
Total	3004	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 43:
Personería Jurídica del Establecimiento o Negocio

Personería Jurídica	Región Geográfica				Total
	Costa		Sierra		
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	
Constituido en Sociedad	94	6,54	28	1,81	4,08
No constituido en sociedad(hogares)	999	69,52	1210	78,01	73,93
No sabe	344	23,94	313	20,18	21,99
Total	1437	100,00	1551	100,00	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009					

Cuadro 44:
Forma de desarrollar las actividades

Forma	Frecuencia	Porcentaje
Sociedad en nombre colectivo	31	27.7
Comandita simple	34	30.4
Comandita dividida por acciones	1	.9
Sociedad de responsabilidad limitada	12	10.7
Sociedad anónima	13	11.6
No sabe	21	18.8
Total	112	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Sección 3.4.9 Características del personal ocupado

Cuadro 45:
Sexo

Sexo	Dueño Establecimiento o Negocio		Empleados		Total
Hombre	1198	39,70%	150	52,08%	40,75%
Mujer	1822	60,30%	138	47,92%	59,25%
Total	3020	100,00%	288	100,00%	100,00%
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009					

Cuadro 46:**Edad**

	Dueño Establecimiento o Negocio		Empleados		Total
De 14 a 18 años	24	0,82	24	8,14	1,49
De 19 a 30 años	482	16,51	158	53,56	19,91
De 31 a 40 años	839	28,74	64	21,69	28,10
De 41 a 50 años	825	28,26	29	9,83	26,57
De 51 a 60 años	502	17,20	15	5,08	16,09
De 60 a 70 años	168	5,76	4	1,36	5,35
De 70 años en adelante	79	2,71	1	0,34	2,49
TOTAL	2919	100,00	295	100,00	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009					

Cuadro No. 47**Nivel de Instrucción**

Nivel de instrucción	Dueños	Empleados	Total	%
Ninguno / Alfabetización	55	3	58	1,81
Jardín de Infantes	11	2	13	0,41
Primaria	919	54	973	30,43
Secundaria	1381	170	1551	48,51
Superior no universitaria	264	25	289	9,04
Superior universitaria	265	32	297	9,29
Posgrado	14	2	16	0,50
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 48:
Horas Trabajadas en la semana pasada:

	Dueños	Empleados	Total	Porcentaje
Entre 1 y 10 horas	247	12	271	9,22
Entre 11 y 20 horas	267	12	291	9,90
Entre 21 y 30 horas	149	6	161	5,48
Entre 31 y 40 horas	326	18	362	12,32
Entre 41 y 50 horas	358	10	378	12,86
Entre 51 y 60 horas	441	18	477	16,23
Entre 61 y 70 horas	289	10	309	10,51
Entre 71 y 80 horas	362	28	418	14,22
Entre 81 y 90 horas	171	10	191	6,50
Entre 91 y 100 horas	47	0	47	1,60
Entre 101 y 120horas	28	3	34	1,16
Total			2939	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 49:
Seguro de Salud

Seguro de Salud	Dueños	Empleados	Total	Porcentaje
IESS	289	30	349	11,04
Privado	90	10	110	3,48
Municipalidad / Consejo Provincial	36	2	40	1,27
Otro	22	1	24	0,76
Ninguno	2205	216	2637	83,45
Total			3160	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro No. 50:
Tipo de Contrato

Contrato	Dueños	Empleados	Total	Porcentaje
Contrato Verbal	540	136	812	63,44
Contrato escrito	336	66	468	36,56
Total			1280	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro No. 51:
Remuneración que percibe

Remuneración en dólares	Remuneración Frecuencia			
	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual
Entre 1 y 3	57	4	1	1
Entre 4 y 6	105	3	1	0
Entre 8 y 10	92	4	2	0
Entre 11 y 20	98	17	2	1
Entre 21 y 30	58	32	8	0
Entre 31 y 40	13	9	2	0
Entre 41 y 100	42	112	26	19
Entre 101 y 200	19	11	5	117
Entre 201 y 400	16	7	4	165
Entre 401 y 600	3	0	0	41
Entre 601 y 3000	2	0	1	23
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro No. 52:**Forma de Pago**

Modalidad de Pago	Frecuencia		Total	Porcentaje
	Dueños	Empleados		
Sueldo o salario	705	180	885	71,03
Por horas	73	15	88	7,06
Por obra	56	10	66	5,30
Por comisión	111	28	139	11,16
Especies	17	1	18	1,44
Otro	45	5	50	4,01
Total	1007	239	1246	100

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro No. 53:**Ingresos Adicionales**

Ingresos Adicionales	Frecuencia		Total	Porcentaje
	Dueños	Empleados		
Sí	370	31	401	13,61
No	2305	240	2545	86,39
Total			2946	100,00

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro 54:
Relación Familiar

Relación	Frecuencia		Total	Porcentaje
	Dueños	Empleados		
Sí	216	108	324	21,30
No	1032	165	1197	78,70
Total	1248	273	1521	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 55
Número de Miembros del Hogar

Número	Frecuencia		Total	Porcentaje
	Dueños	Empleados		
0	3	12	15	0,48
1	116	43	159	5,12
2	298	56	354	11,40
3	579	63	642	20,68
4	848	40	888	28,61
5	583	17	600	19,33
6	251	10	261	8,41
7	99	3	102	3,29
8	46	2	48	1,55
9	16	0	16	0,52
10	11	0	11	0,35
11	2	0	2	0,06
12	4	2	6	0,19
Total	2856	248	3104	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Sección 3.4.10 Ventas y ganancias en los últimos doce meses

Cuadro 56:
Actividades Adicionales

	Frecuencia	Porcentaje
Si	117	4.0
No	2833	96.0
Total	2950	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 57:
Ganancia del mes anterior

Ganancia	Frecuencia	Porcentaje
No tuvo ganancia	81	6.6
1 – 50	70	5.7
51 – 100	103	8.3
101 – 200	392	31.8
201 - 1000	531	43.0
1001 - 2000	48	3.9
2001 - 3000	4	.3
3001 - 5000	5	.4
Total	1234	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 58:
Ventas en un mes considerado bueno

En el mes bueno cuánto vendió	Periodicidad			
	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual
Rango 0 a 100	10	24	8	65
Rango 101 a 300	44	46	38	165
Rango 301 a 500	11	28	29	241
Rango 501 a 1000	2	17	47	400
Rango 1001 a 2000	0	2	6	150
Rango 2001 a 3000	0	0	2	69
Rango 3001 a 4000	0	0	0	26
Rango 4001 a 5000	0	0	0	18
Rango 5001 a 8000	0	0	0	21
8000 en adelante	0	0	0	24

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro 59:
Ventas en un mes considerado típico

En el mes típico cuanto vendió	Periodicidad			
	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual
Rango 0 a 100	65	48	19	128
Rango 101 a 300	30	55	61	400
Rango 301 a 500	2	16	41	323
Rango 501 a 1000	2	6	11	296
Rango 1001 a 2000	0	0	3	121
Rango 2001 a 3000	0	0	2	39
Rango 3001 a 4000	0	0	1	17
Rango 4001 a 5000	0	0	0	9
Rango 5001 a 8000	0	0	0	0
8000 en adelante	0	0	0	0

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro 60:
Ventas en un mes considerado malo

En el mes malo cuánto vendió	Periodicidad			
	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual
Rango 0 a 100	73	59	67	434
Rango 101 a 300	4	20	27	357
Rango 301 a 500	0	3	5	168
Rango 501 a 1000	0	0	1	146
Rango 1001 a 2000	0	0	1	49
Rango 2001 a 3000	0	0	1	10
Rango 3001 a 4000	0	0	0	6
Rango 4001 a 5000	0	0	0	0
Rango 5001 a 8000	0	0	0	5
8000 en adelante	0	0	0	4
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 61:**Ganancia en un mes considerado bueno**

En el mes bueno cuanto ganó	Periodicidad		Quincenal	Mensual
	Diario	Semanal		
Rango 0 a 100	29	26	33	177
Rango 101 a 300	23	33	26	172
Rango 301 a 500	10			
Rango 501 a 1000	5	13	22	133
Rango 1001 a 2000	9	5	8	127
Rango 2001 a 3000	0	2	0	10
Rango 3001 a 4000	0	0	0	3
Rango 4001 a 5000	0	0	0	2
Rango 5001 a 8000	0	0	0	3
8000 en adelante	0	0	0	0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 62:**Ganancias en un mes considerado típico**

En el mes típico cuánto ganó	Periodicidad		Quincenal	Mensual
	Diario	Semanal		
Rango 0 a 100	95	91	65	1944
Rango 101 a 300	4	36	59	591
Rango 301 a 500	0	2	10	168
Rango 501 a 1000	0	0	3	106
Rango 1001 a 2000	0	0	2	34
Rango 2001 a 3000	0	0	0	4
Rango 3001 a 4000	0	1	0	2
Rango 4001 a 5000	0	0	0	0
Rango 5001 a 8000	0	0	0	0
8000 en adelante	0	0	0	3
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 63:
Ganancias en un mes considerado malo

En el mes malo cuánto ganó	Periodicidad			
	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual
Rango 0 a 100	75	160	105	743
Rango 101 a 300		8	13	308
Rango 301 a 500			2	61
Rango 501 a 1000			1	44
Rango 1001 a 2000				2
Rango 2001 a 3000				
Rango 3001 a 4000				1

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Sección 3.4.11 Estructura de los activos del sector informal

Cuadro 64:
Compra de Terrenos

	Frecuencia	Porcentaje
Si	27	.9
No	2966	99.1
Total	2993	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro 65:
Venta de Terrenos

	Frecuencia	Porcentaje
Si	13	.4
No	2970	99.6
Total	2983	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 66:
Compra de Edificaciones

	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	.8
No	2966	99.2
Total	2989	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 67:
Venta de Edificaciones

	Frecuencia	Porcentaje
Si	19	.6
No	2965	99.4
Total	2984	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 68:
Compra de Transporte

	Frecuencia	Porcentaje
Si	57	1.9
No	2930	98.1
Total	2987	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 69:
Venta de Transporte

	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	.8
No	2959	99.2
Total	2984	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 70:
Compra de Maquinaria y Equipo

	Frecuencia	Porcentaje
Si	55	1.8
No	2937	98.2
Total	2992	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 71:
Venta de Maquinaria y Equipo

	Frecuencia	Porcentaje
Si	17	.6
No	2966	99.4
Total	2983	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 72:
Compra de Equipo de Oficina

	Frecuencia	Porcentaje
Si	55	1.8
No	2943	98.2
Total	2998	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 73:
Venta de Equipo de Oficina

	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	.4
No	2970	99.6
Total	2981	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 74:
Compra de Inventarios

	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	.8
No	2964	99.2
Total	2987	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 75:
Venta de Inventarios

	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	.2
No	2964	99.8
Total	2971	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Sección 3.4.12 Percepción de los informales sobre su condición

Cuadro 76:
Relación del Negocio con el Mercado laboral

	Frecuencia	Porcentaje
Informal	219	7.3
Formal	2643	87.9
No sabe	145	4.8
Total	3007	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 77:
Formalización del Negocio

	Frecuencia	Porcentaje
Si	103	48.4
No	110	51.6
Total	213	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 78:
Disposición a obtener RUC

	Frecuencia	Porcentaje
Si	86	84.3
No	16	15.7
Total	102	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 79:
Razones para no obtener el RUC

	Frecuencia	Porcentaje
Desconocimiento	30	23.6
Falta de capital	49	38.6
Trámites son complicados	15	11.8
Falta de tiempo	5	3.9
Falta de incentivos	3	2.4
Prefiere mantenerse libre de tributación	18	14.2
Otros	7	5.5
Total	127	100.0
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 80:
Conocimiento de Impuestos a Pagar

	Frecuencia	Porcentaje
Si	24	27.6
No	63	72.4
Total	87	100.0

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

BIBLIOGRAFÍA

- ALTUVE, S. y RIVAS A. (1998). *Metodología de la Investigación: Módulo instruccional III*. Caracas: Universidad Experimental Simón Rodríguez.
- Bacells, J. (1994) *La Investigación Social. Introducción a los métodos y técnicas*. Barcelona: Piados.
- BALESTRINI, M. (1998), *Cómo se elabora un proyecto de investigación*. Caracas: Consultores y Asociados.
- BANCO MUNDIAL, Índice de Flexibilidad Laboral, Haciendo Negocios, 2009.
- BAVARESCO, A. (1996). *Proceso metodológico de la investigación*. 3era. ed. Maracaibo: Servicios Bibliotecarios de la Universidad del Zulia.
- BECCARIA, Luis. *Informalidad y Pobreza en Argentina*. Programa Nacional de Trabajo Decente Argentina 2004-2007. Buenos Aires.
- BEKKERS, H y W. Stoffers (1995) *Measuring Informal Sector Employment in Pakistan: Testing a new methodology*. International Labour Review.
- BERGESIO, Liliana (2004). "Lo popular y la economía en América Latina. Conceptos y políticas posibles". *Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales*, Julio, N° 024. San Salvador de Jujuy: Universidad de Jujuy.
- BOMBAROLO, Félix, (Noviembre 2001), "Mitos, miserias y epopeyas de las organizaciones sociales." *Cayapa, Revista Venezolana de Economía social*, Año 1, No. 2.
- BRETTI, Italo, *La Argentina Informal, Soluciones 2004 – 2005*, Fundación Atlas, 2005, Buenos Aires.
- CAMPOS, Ríos Guillermo, (2008) *La Economía Informal y sus Posibilidades de Desarrollo*, XI Jornadas de Economía Crítica, Universidad Autónoma de Puebla, México, Ecocri.
- CARBONETTO, MEZZERA, FARRELL y otros, (1985). *El Sector Informal urbano en los Países Andinos*. Ildis.
- DE SOTO, Hernando, (1986 y 2000). *Breve Descripción de los Estudios sobre Informalidad*.
- DE SOTO, Hernando; GHERSI, Mario, (1987). *El Otro Sendero: La Revolución Informal, Libertad y Democracia*. Lima.

- FANDOS, M.(2003). *Formación basada en las Tecnologías de la Información y Comunicación: Análisis didáctico del proceso de enseñanza-aprendizaje*. Tesis doctoral. Tarragona: Universitat Rovira I Virgi.
- FERRERES, V; (1997), *El desarrollo profesional del docente. Evaluación de los planes provinciales de formación*. Barcelona: Oikos-Tau.
- FIELDS, Gary, (1980). *Poverty, Inequality, and Development*. Cambridge: University Press.
- FIELDS, Gary, (1987). "Rural Urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment, and Job Search Activity." *Journal, of Development Economics*.
- FREIJE, Samuel, (2002). "El Empleo Informal en América Latina y El Caribe. Causas, consecuencias y recomendaciones de política. Instituto de Estudios Superiores de Administración." *Serie Documentos de Trabajo Mercado Laboral*. Venezuela: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Gujarati, Damodar. (1994). *Econometría*. Mc Graw-Hill, tercera edición.
- HARRIS, J y TODARO; M, (1970). "Migración, el desempleo y el desarrollo", *American Economic Review*, Marzo 1970.
- HART, Keith. (1971), "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", artículo presentado en una conferencia sobre "Desempleo urbano en África" en el Instituto de Estudios del Desarrollo (IDS) de la Universidad de Sussex.
- HERNÁNDEZ, R., FERNÁNDEZ, C. y BAPTISTA, P., (1998). *Investigación Educativa*. Buenos Aires: El Ateneo.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS, Trabajo Productivo y Reproductivo en el Ecuador, Reunión Técnica sobre la Incorporación de la Perspectiva de Género en la Medición de la Pobreza, CEPAL/INE – Bolivia, 2003.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA – INEGI, (2006). *Informe Encuesta de Hogares, Trabajo Informal*.
- LEIBSTEIN, Harvey, (2001), "The Theory of Underemployment". En: AKERLOF, CA. y YELLEN. J. *Efficiency Wage Models of the Labor Markets*.
- LEWIS, W. Arthur. "Economic Development With Unlimited Supplies of Labour.", *Manchester School of Economics and Social Studies*, Vol. 22.
- LOAYZA, Norman "Causas y consecuencias de la informalidad en Perú. *Documentos de Trabajo*. Banco Mundial.

- MARCOUILLER, D. V., R de Castilla y C. Woodruff (1997). "Formal Measures of the Informal Sector Wage Gap in Mexico, El Salvador And Perú." En: *Economic Development and cultural Change*, Cap. 45.
- MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, Plan Maestro de Regulación del Comercio Informal, 2006.OBSERVATORIO DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA, (2008). *Evolución de la Economía Informal en Venezuela*, Noviembre 2008.
- Organización Internacional del Trabajo, OIT, (2003), *Décimo Séptima Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo*, Ginebra.
- Organización Internacional del Trabajo, Decent Work and The Informal Economy, International Labour Conference 90th Sesión, 2002.
- PORTES, Alejandro, (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México: FLACSO.
- SHAPIRO, C., STIGLITS, J., (1984). "Unemployment as a Worker Discipline Device." *The American Economic Review*, 74 (3).
- TAMAYO, T. M. (1998). *El proceso de la investigación científica*. México: Ediciones Limusa.
- TEJADA, J., (1995). *Instrumentos de Evaluación*. España: Universidad de Barcelona.
- TOKMANM, V.E (1994), "Informalidad y pobreza: Progreso social y modernización productiva." *El trimestre económico*, Vol. LXI, número 241, Enero Marzo.
- YELLEN, Janeth, (1984), "Wage models of Unemployment." *The American Economic Review*, 74 (2), *Papers and Proceedings of the Ninety-Sixth Annual Meeting of the American Economic Association*.

BIBLIOGRAFÍA ADICIONAL

- ASAMBLEA NACIONAL, (2009). *Proyecto de Ley de Defensa del Comerciante Minorista, Trabajador Autónomo y Microempresario*. Comisión Especializada de lo Laboral y Seguridad Social.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, (2007). *El Empleo en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política*.
- BANCO MUNDIAL, (2008), *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*.
- BENAVENTE, J.M. (2004), *Magnitudes y Determinantes de la Informalidad en la Región Metropolitana*. Chile: Universidad de Chile.
- CARRIÓN, F. (2000). "Desarrollo cultural y gestión en centros históricos." FLACSO Ecuador.- CEPAL (2009). *Coyuntura Laboral en América Latina y El Caribe*. Ecuador: FLACSO.
- CEPAL, (2009). *Estudio económico de América latina y El Caribe, 2008-2009*.
- CEPAL, (2008). *Panorama Social de América Latina*.
- COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES, (2007), *Metodología comunitaria para la armonización de los indicadores: Empleo en el sector informal y empleo - Comunidad Andina de Naciones (2001)*. Tercer Taller Andino, Estadística del Sector Informal, SG/SEM.
- COHEN, BARNEY, (1996). "Labor Market Choices, Earnings, And Informal Networks in Khartoum, Sudan". *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 44(3), 589-618.
- CONTRERAS, José Javier: "El Sector informal, superación económica o condición de atraso." *Revista Política y cultura*. No. 008, 57 – 113. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- DAZA, J.L. (2005), *Economía informal, trabajo no declarado y administración del trabajo*. Departamento de Diálogo Social, Legislación y Administración del Trabajo. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo,
- GARCIA, G. (2006). *Informalidad en Colombia: Evidencia y determinantes*. Banco Mundial.

- GONZÁLEZ, C. (1999), “El sector informal urbano del Ecuador: una visión de su magnitud actual y la particular situación de la mujer en éste”. *América Latina hoy. Revista de ciencias sociales*, Vol. 22.
- GUERRA, S. (2007). *Consideraciones teóricas acerca de la economía informal, el Estado y la gerencia*. Barquisimeto: Universidad Lisandro Alvarado,
- HAUSSMANSS, R. (2004). *Measuring the Informal Economy: From Employment in the Informal Sector to Informal Employment*. Diciembre. Ginebra: International Labour Office Geneva.
- HERRERA, J. (2007), Measuring the informal Sector: The Latin American - Experience, IRD –DIAL, diciembre.
- IGIÑIZ, J., LLAMAS, Ignacio, LABARCA, Rolando. “Educación y mercado de Trabajo Urbano.” *Serie de Debates No. 2, SITEAL, Sistema de Información de Tendencias Educativas en América Latina*. Buenos Aires.
- INDEC (2005), *La Informalidad Laboral en el Gran Buenos Aires*.
- MALONEY, W. F. (2002) “Distortion and Protection in the Mexican Labor Market”, *Working Paper*, num. 138, The World Bank, Center for Research on Economic Development and Policy Reform, June.
- OCDE, (2008) “Comunidad Andina de Naciones, Tercer Taller Andino, Estadística del Sector Informal,” SG/SEM, 2001.
- OIT (1972), *Employment Incomes and Equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Geneve.
- OIT (1990), *Ventas Informales. Relaciones con el Sector Moderno*, PREALC. Geneva.
- PEREZ, F. (2006). *Determinante de la Informalidad Urbana en el Ecuador*, Tesis. ESPOL.
- PEREZ, Francisco José, (2009). *Formación en Estadísticas de la Economía Informal y el Empleo Informal. Manual del Profesor*. Lima: Comunidad Andina de Naciones.
- PERRY, Guillermo, MALONEY, William, ARIAS, Omar, (2007), *Informalidad: escape y exclusión.*, Resumen Ejecutivo. Washington D.C.: Banco Mundial
- TOKMANM, V.E, (2008). *Flexiguridad con informalidad: opciones y restricciones*. División de Desarrollo Económico. Santiago de Chile: CEPAL

- UAPPEI, “Comerciantes Informales en Caracas: la negociación del espacio público. Unidad de Análisis y Políticas Públicas de la Economía Informal.” *Serie Economía Informal en Venezuela. Centro de Divulgación del Conocimiento Económico. No. 3.*