



FISCALIDAD

E D I C I Ó N # 4

Primer Semestre 2010

CONSEJO EDITORIAL

Carlos Marx Carrasco

Director General del SRI

Miguel Acosta Andino

Director Nacional del Centro de Estudios Fiscales

Byron Vásconez Vásconez

Director Nacional de Planificación y Control de Gestión

CENTRO DE ESTUDIOS FISCALES

Departamento de Estudios Tributarios SRI

Mauro Andino Alarcón

Diana Arias Urvina

Carlos Andrés Uribe

Ana Rivadeneira

Yuri Guandinango

Nicolás Oliva

José Ramírez

Bibliotecario

Hugo Fiallos

Articulistas

Michel Jorratt De Luis

Alfredo Serrano Mancilla

Cuarta Edición

Quito-2010

www.SRI.gob.ec

CONTENIDO

Presentación

7

Análisis del Gasto Tributario y Propuestas de Incentivos Fiscales a la Inversión y al Empleo en Ecuador.

9

Michel Jorratt De Luis

Análisis de la Informalidad en Ecuador: Recetas Tributarias para su Gestión.

129

Alfredo Serrano Mancilla



ANÁLISIS DE INFORMALIDAD EN ECUADOR: RECETAS TRIBUTARIAS PARA SU GESTIÓN*

Alfredo Serrano Mancilla

* Las opiniones expresadas en este artículo pertenecen únicamente al autor y no representan necesariamente posición u opinión del Servicio de Rentas Internas SRI.

ANÁLISIS DE INFORMALIDAD EN ECUADOR: RECETAS TRIBUTARIAS PARA SU GESTIÓN

RESUMEN

La informalidad debe ser estudiada dentro de un entramado de relaciones económicas y laborales que forman parte de todo sistema económico. Esta investigación analiza cuidadosamente el concepto de informalidad, prestando especial atención a la dimensión tributaria de la misma, centrandolo el análisis en el caso de América Latina y, más específicamente, de Ecuador. Para ello, se estudian los antecedentes del concepto de informalidad, se revisan los diferentes enfoques teóricos que han analizado este fenómeno y se identifican sus principales características, determinantes y tipologías. Finalmente, se examina la situación de la informalidad en América Latina y en Ecuador.

ABSTRACT

(Economic) informality should be studied as part of an economic system characterized by complex economic and labor interrelations. This article reexamines the concept of informality, bearing down on its implications for the Latin American tax system, with emphasis on the Ecuadorian case. To fulfill this task, the background to the definition of informality and the different theoretic approaches to this phenomenon are studied. The main characteristics, determinants and typologies of economic informality are identified. Finally, the situation in Latin America and Ecuador is explored.

INTRODUCCION

La informalidad es un fenómeno de creciente complejidad. Detrás de ello, se esconden problemáticas estructurales como la pobreza, la exclusión social, el desempleo y las desigualdades sociales. La informalidad no puede ser analizada de manera aislada, sino que debe ser estudiada como parte de todo un entramado de relaciones económicas y laborales dentro de un sistema económico. En este trabajo, nos centraremos más en la cuestión tributaria, sin que ello signifique que cualquier política que desee afectar a la informalidad tenga que descuidar el resto de aspectos inherentes a tal fenómeno.

El término informalidad se ha popularizado en demasía; a veces hace referencia a los trabajadores que no tienen contrato formal, otras veces a aquellos que no están inmersos en los sistemas de seguridad social pública ó que no cuentan con prestaciones, e incluso, en algunas ocasiones, es utilizado como sinónimo de trabajadores pobres. También se aplica frecuentemente a los vendedores ambulantes, a los trabajadores a domicilio, ó a los trabajadores que a pesar de trabajar en empresas no han sido afiliados a la seguridad social. Encontrar una definición precisa de la informalidad no es tarea fácil. Ha habido muchas y variadas acepciones al término, usado de mil maneras y aplicado a muchas dimensiones: laboral, legal, tributario, etc. Esto muestra la transversalidad del concepto y su naturaleza multidimensional, lo cuál deberá ser tenido en cuenta a la hora de cualquier análisis, y por supuesto, en el diseño de las políticas públicas que pretenda afectar y/o regularla.

Este documento desea analizar cuidadosamente el concepto de informalidad, prestando especial atención a la dimensión tributaria de la misma, y ciñendo el análisis a América Latina, y más concretamente, a Ecuador. Para tal propósito el trabajo se organiza de la siguiente manera. El capítulo siguiente se dedica a abordar los antecedentes del concepto de Informalidad, centrándonos en el origen del concepto, así como en su resurgimiento. La sección tercera se dedica a detallar los diferentes enfoques teóricos de la Informalidad. El apartado cuarto se centra en las diferentes definiciones del término, así como en identificar las principales características, determinantes y tipologías. El apartado quinto estudia la informalidad en América Latina, con especial atención a Ecuador. Por último, en la sección sexta, el interés recae en la relación entre informalidad y tributación, otra vez, centrándonos en América Latina, con más atención al caso ecuatoriano.

1. ANTECEDENTES DEL CONCEPTO INFORMALIDAD

El término de informalidad o sector informal, fue introducido a principios de los años setenta por Hart (1971) analizando el mercado de trabajo de Ghana. En ese entonces, la informalidad fue relacionada directamente con los países del tercer mundo y fue utilizada -en un principio- para describir a las actividades no agrícolas de pequeña escala productiva, en las cuales los individuos obtenían una forma de vida adicional de la que el mercado formal les podía ofrecer. Las actividades económicas estaban relacionadas con la producción de bienes de bajo valor agregado, tales como las artesanías o la alfarería por citar algunos, o también en servicios como el transporte de agua o alimentos.

A diferencia de aquellos individuos que trabajaban en el sector formal como administrativos, en el gobierno, en industrias o grandes cadenas comerciales, sus actividades han tendido a no ser registradas en la estadística oficial, y tampoco su significancia económica era relevante en aquel entonces.

En este pionero trabajo, se introduce la noción de oportunidades de ingreso formal e informal para estudiar la ocupación en el medio urbano de dicho país, en particular entre los estratos de población de menores ingresos. Hart (1971) distingue entre lo formal e informal mediante la identificación del empleo asalariado y empleo por cuenta propia. La diferenciación entre los sectores formal e informal, no existía en el capitalismo del siglo XIX; no por el hecho de que las actividades llamadas informales no existieran en ese entonces, sino por la falta de un punto de contraste. (Portes, 1995). Estas actividades no solamente eran comunes sino que fueron practicadas intensamente en los países industrializados durante el período del capitalismo clásico.

En este sentido, la pregunta es: ¿por que ha existido, y persiste el sector informal en la economía?. El sector informal existe por que produce bienes y servicios que cualquier consumidor ordinario quiere comprar y a niveles de precios accesibles. Los consumidores de estos productos no necesariamente son los “pobres” como suele ser concebido, sino que muchas veces han sido principalmente agricultores de pequeña escala que comercializan su cosecha, asistentes comerciales, encargados de tiendas o pequeños comercios, entre otros tipos de individuos que por primera vez, y debido a la carencia de un mercado de crédito establecido y la dificultad de acceso al mismo, tienen el poder de compra para adquirir toda la variedad de artículos y productos que el sector informal les ofrece.

El sector informal ha tendido a seguir y responder, en lugar de ser guía y cabecilla en la economía. Si bien, éste ha respondido al crecimiento de las rentas tanto en la agricultura como en la dinámica económica urbana, también ha sido un suplemento en el aumento del gasto del consumidor. Del mismo modo, ha proveído de innumerables oportunidades en la obtención de ingresos adicionales en aquellos países donde el desarrollo industrial ha sido débil, y como consecuencia, lo ha sido también la generación de empleo suficiente para su población trabajadora.

En otros casos, la actividad informal ha sido inferida como la diferencia entre el aumento de la población urbana en edad de trabajar y el crecimiento -más modesto- de la generación de empleo, que ha provocado a lo largo de la época moderna tasas sostenidas de desempleo urbano. Lo anterior, aunado a la falta de ayudas y seguros gubernamentales contra el desempleo, impuso que la mayor parte de los llamados “desempleados urbanos” se encontraran realmente trabajando en un sector informal, y la mayor de las veces de manera intensiva y por largas jornadas; pero también, en otros casos obtenían mayores ingresos por su trabajo, si bien, de manera más precaria que los ubicados en el sector formal.

Marx había argumentado que la informalidad era la parte de la economía más vulnerable y explotada de lo que él llamaba el sistema capitalista; y más recientemente, la visión de que todos los esfuerzos por mejorar el desarrollo de las pequeñas y microempresas en este entorno serían más que inútiles, ya que sólo la existencia de cambios estructurales en la economía podrían mejorar su colocación.

Los gobiernos, especialmente en el este y sudeste asiático, han visto a la informalidad como la antítesis de la modernización (Lubell, 1993) y una forma de perpetuar el subdesarrollo con técnicas y métodos tradicionales en la producción. Por otro lado, también la informalidad ha sido relacionada directamente con la urbanización de las ciudades, y que al mismo tiempo, abre un espacio para el mercado negro, el narcotráfico y comercio ilegal.

Es así como a través del tiempo, han existido esfuerzos ya sea por regular las actividades del sector informal de la economía o en su defecto, por rechazarlas completamente como cualquier otra actividad ilegal. Esta actitud ha cambiado, desde la influencia que ocasionó el estudio realizado en Kenya por la Organización Internacional del Trabajo (ILO por sus siglas en inglés) en el año de 1972 (ILO, 1972), el cual fue el primero en su tipo que permitió cuantificar sistemáticamente la actividad del sector informal, y aconsejó a su gobierno en reconocer su gran utilidad. Algunos países africanos aceptaron este precepto, y entonces, permitieron que la informalidad fuera un sustituto de muchos problemas derivados de modelos económicos ineficaces, con fuerte presencia de grandes industrias y compañías transnacionales. Estos gobiernos reconocieron que las micro y pequeñas empresas nativas, que vivían sumidas en la informalidad y que operaban sin ningún tipo de ayuda, subsidio o protección, otorgaban una experiencia muy útil y ayudaban a incrementar el nivel de vida de la población.

Este hecho es altamente cuestionable en un contexto de crecimiento de este sector que vive en condiciones complejas, y que además, se perpetúa en el largo plazo de manera estructural y sistémica. En este sentido, también fue muy discutible la estrategia adoptada por los gobiernos y las Instituciones extranjeras de ayuda financiera de ayudar a esta parte del sector informal, pero no para que saliera de él, sino para afianzándolo como tal. Por el contrario, no fueron adoptadas medidas adecuadas, tales como facilidades crediticias, entrenamiento laboral, y otras políticas que pudieran coadyuvar a la integración hacia la economía estructurada.

Resurgimiento del Sector Informal

En la actualidad, el concepto del sector informal ha recibido amplia atención, llegando incluso a manifestarse un re-nacimiento del concepto en el contexto del debate del bienestar, en relación con la seguridad social y los programas de combate a la pobreza (Sethuraman 1997, Charmes, 2000).

En las últimas dos décadas, el sector informal de los países en desarrollo ha crecido considerablemente, y contribuye significativamente a la producción y es usado como un sustituto del empleo formal. En específico, las tendencias recientes en los países desarrollados contrastan con el concepto inicial que dio cuerpo al fenómeno, ya que en años recientes se observa la creación de un tipo de mano de obra que de alguna u otra manera, pudiese ser definida como “informal”, y no se refiere a los tradicionales trabajos de ambulante que han caracterizado al empleo informal desde décadas, sino a nuevas y más flexibles formas de trabajo en el contexto de la “nueva economía”.

Por citar algunas de estas nuevas formas de empleo en países desarrollados, tenemos un claro ejemplo: el trabajo en casa, aquellos trabajadores que realizan sus actividades desde el hogar, al estar conectados al sistema de la empresa por medio de un portátil u ordenador personal. Esto permite a las empresas disminuir sustancialmente los costes de oficina. Sin embargo, estas estrategias, muchas veces, viene acompañado de una importante pérdida de cobertura de todos los derechos de los trabajadores. Este desplazamiento del trabajo de oficina hacia el hogar, si bien otorga mayor flexibilidad a las empresas, muestra un mayor grado de precariedad y explotación de la fuerza de trabajo, debido a que en la mayoría de los casos no se les pagan los derechos que la ley exige en materia laboral.

Uno de los factores que ha sido aceptado con mayor celeridad en el entorno académico, es que esta transformación de la naturaleza del mercado de trabajo es debida a la creciente competencia provocada por la globalización económica, entendida como la mayor integración de los mercados (Attanasio, et. al, 2003, Kramarz, 2003, Koujianou y Pavcnik, 2003, Galiani y Sanguinetti, 2003). Estos argumentos han sido muy aplicados para una gran mayoría de los países subdesarrollados, en la medida que el sector formal tanto en el ámbito privado como público, se ha mostrado incapaz de generar los empleos suficientes para la oferta laboral. Además, pareciera que el crecimiento de la actividad informal no ha sido del todo indeseable para las autoridades gubernamentales, puesto que han visto así una nueva forma de esconder problemas estructurales de la economía y particularmente en la generación de empleo (Schneider y Klinglmair, 2004, y Charmes, 2000).

Por otro lado, hay importantes factores en detrimento de la actividad informal como son la existencia de barreras y obstáculos a los mercados financieros y de factores (Maloney, 2002: 14). Aunque otros autores opinan lo contrario (De Soto, 2000); actualmente la informalidad de los países subdesarrollados se abre camino al encontrar estrategias que le permiten acceder a estos mercados, logrando por ejemplo, desarrollar una capacidad endógena de generar su propio historial crediticio.

2. DIFERENTES ENFOQUES TEÓRICOS DE LA INFORMALIDAD

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 sobre vivir, 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 que se han producido en los últimos años ha ocasionado limitaciones de las economías para absorber el incremento de la fuerza de trabajo situación que ha sentado paulatinamente las bases para el apareamiento de la informalidad en diversos sectores como son el empleo y la vivienda.

El concepto de informalidad, apareció como concepto económico hace aproximadamente 30 años, sin embargo, sigue generando polémica por su utilización por parte de académicos y políticos. Es un término polisémico que se confunde en muchos casos con otras categorías y denominaciones (economía social, popular, subterránea, cooperativa, asociativa, no lucrativa, empresas populares, microempresas, entre otras).

El concepto de sector informal continúa siendo difuso, y como ha sido mencionado en la introducción, existen varios términos adicionales para describirlo. La comprensión de este concepto ha ido cambiando a lo largo del tiempo y ha englobado varias dimensiones.

En un principio, se ha visto a la informalidad como un sector marginado, en términos de su posición y su contribución a la economía. En épocas recientes se observa como un sector básico, que contribuye significativamente a la generación de empleos y producto (Charmes, 2000, Schneider y Klingmair, 2004); a través de la proliferación de actividades intensivas en mano de obra, las cuales son en términos generales, no rentables para la mayor parte de las empresas ubicadas en el sector formal.

Usualmente, al sector informal se le había observado 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 (ILO, 1990, Bekkers y Stoffers, 1995); contrario a esa visión usual de corto plazo, el sector informal no tiende a contraerse con las políticas de crecimiento y ajuste económico, ya que la evidencia sugiere que el sector informal muestra mas bien tendencias expansivas como parte de los paquetes de política económica, al menos, para los países de Africa y América Latina (Tokman, 1989, 1994).

Por otro lado, tenemos la clasificación del tipo de mano de obra empleada, que en sus inicios, permitió distinguir las características entre ambos sectores. Al sector informal se le vinculó con una fuerza de trabajo con requerimientos bajos en recursos, en relación con negocios familiares, de pequeña escala, tecnología adaptada intensiva en trabajo, de mercados des-regulados pero competitivos y procesos informales de obtención de habilidades.

Esta clasificación falló en reconocer adecuadamente la esencia de la informalidad, ya que solamente hacía referencia al auto-empleo y el trabajo familiar en distintas actividades económicas, sin contar con los asalariados y aprendices que eran también parte importante del sector informal.

Otra característica relevante es la relación estrecha ente ambos sectores. En la literatura se observa un vacío al respecto, expresado como una falta de reconocimiento de esta relación, o al menos, del carácter y los fundamentos de sus vínculos, ya sea por ejemplo, de super o subordinación.

Evidencia reciente muestra que en algunos países, estos eslabones entre los sectores formal e informal son a menudo muy estrechos y amplios, y sobre todo en las áreas urbanas. La contribución de la informalidad al Producto Interno Bruto (PIB) y a la productividad es también relevante. Mientras que el sector informal solía ser visto como un sector residual y como una fuente de empleo para aquellos que no eran capaces de conseguirlo en el sector formal, ya que el trabajador informal era etiquetado como un trabajador de baja productividad, la evidencia empírica reciente muestra la tendencia opuesta.

El trabajador en el sector informal generalmente contribuye al PIB, e inclusive, percibiendo remuneraciones más allá del salario mínimo, y además apunta que en términos generales, la productividad en el sector es mucho más amplia que el promedio del PIB per cápita en la economía (Charmes, 1990).

La característica geográfica es otro término que otorga dimensión de espacio a la noción de la informalidad. Esta se encuentra implícitamente vinculada con la economía urbana como una tendencia persistente a través del tiempo, debido a la migración rural-urbana como un proceso natural en las etapas del desarrollo económico; sin embargo, el sector informal es aún más extensivo, y aunque si bien no es objetivo central del documento probarlo, en la actualidad seguramente aplica de igual manera tanto en zonas urbanas como rurales. La nueva forma de concebir su esencia, como una parte ordinaria y común de la nueva economía, comprende tanto el entorno rural como el urbano, en la agricultura y el comercio, confiriendo nuevas formas de estrategias en la generación de ingresos.

Al reconocer la amplia diversidad de las actividades económicas, ocupaciones y trabajadores que engloban la informalidad, las medidas de política que buscan un objetivo de mejorar las condiciones de los agentes económicos ubicados en este sector, en lugar de ser del tipo uniforme, deben ser más focalizadas hacia situaciones y circunstancias particulares en determinado segmento del sector informal de la economía.

El funcionamiento del mercado de trabajo urbano en los países en desarrollo

Hernández y Cruz (2000) sintetizan cuatro categorías teóricas para analizar la informalidad:

1) Esquema teórico de la racionalidad productiva: basado en el concepto de la segmentación del mercado de trabajo con fundamentos en los modelos de Lewis (1954) y Harris y Todaro (1970), logrando su expresión empírica con el caso del mercado de trabajo urbano en Ghana en el trabajo pionero de Hart (1971), y pocos años después reformulado en el modelo de Fields (1975).

En el modelo de Fields (1975), existen dos sectores, uno moderno y otro tradicional, los cuales presentan diferencias en oportunidades de empleo, amplias brechas salariales y distintas prestaciones en la seguridad social. Bajo este esquema, se estimula la migración al sector moderno, pero debido a la imposibilidad de generar empleo a la misma tasa de crecimiento de la población urbana, coexiste un exceso de fuerza de trabajo que no tiene manera de reinsertarse en la dinámica laboral formal. Debido a las necesidades de ingreso, este exceso de mano de obra encuentra trabajo en actividades caracterizadas por ser de baja remuneración, reducida productividad, un uso de tecnología atrasada e intensiva en trabajo y sin barreras de acceso.

El fenómeno de la dualidad en el contexto económico, y fundamentado en la tesis del desarrollo dual (Lewis, 1954), tiene cuatro elementos relevantes:

- 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 incrementarse 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.

Por este motivo, la situación de pobreza crónica es una característica que va ligada al empleo informal y los seguidores de esta teoría observan este sector como un problema persistente, que obstaculiza y desequilibra el mercado de trabajo de las economías subdesarrolladas.

Este enfoque presenta una amplia aceptación, pero en su mayoría sólo dentro del grupo de aquellos que están ligados a los puestos públicos y los hacedores de la política económica y social; quizá seguramente, por ser un enfoque que centraliza las recomendaciones de políticas re-distributivas, de empleo y combate a la pobreza.

2) Esquema teórico de la racionalidad del mercado; muestra una teoría que busca afanosamente una mayor flexibilidad y reducción de costes en los procesos productivos, debido a las renuentes crisis de los años 1970s y 1980s. La idea principal es la de transferir las empresas a ubicaciones con condiciones más favorables tanto en términos fiscales como tecnológicos, que buscan técnicas ahorradoras de trabajo y que incrementen al mismo tiempo, la productividad.

La informalidad aparece como una falta de regulación y vigilancia que hace posible que los empresarios empleen medidas extralegales como parte de su estrategia de competencia. Las crisis recientes en la década de los 80 provocaron un surgimiento de formas atípicas de empleo con la característica que permitían abatir los costes salariales y con circunstancias que llevaban al trabajador a la informalidad. En este enfoque teórico, el esquema de medición del sector informal se sustenta a través de variables tales como el no registro y la ausencia de prestaciones en el trabajador.

3) Esquema teórico de la extra-legalidad; se observa una definición teórica que expone como tanto las empresas formales así como las informales funcionan bajo una misma lógica, donde el único factor que las distingue es su condición legal. En la medida que los altos costes de cumplir con los estatutos y las leyes exceden a los beneficios, sucede que se presenta un incentivo para entrar a mercados de más fácil acceso para aquellas empresas de reducido tamaño y por tanto, de difícil fiscalización.

Este esquema teórico sobre informalidad comparte junto al enfoque anterior, que las actividades que agrupan su conjunto no se encuentran reguladas ni por el gobierno, ni por las instituciones legales en vigencia, y por ello, la definición operacional de la informalidad se caracteriza como el conjunto de actividades que no cumplen con toda la reglamentación establecida en el ámbito económico, sean de carácter fiscal, sanitario, laboral o de algún otro tipo (Hernández y Cruz, 2000: 40).

En este enfoque teórico, lo único que distingue al sector productivo informal es su condición legal, por lo tanto, la "ilegalidad" no se presenta de la misma forma como sucede en el enfoque teórico de la racionalidad del mercado, donde lo ilegal es una característica derivada del mismo fenómeno.

4) Esquema teórico de racionalidad emprendedora; es derivado del anterior, es predominantemente empresarial, y señala que la misma existencia de oportunidades en el mercado de obtener ingresos mayores de los que hubiesen obtenido como asalariados, los estimula a la creación de un negocio propio. Es así como se generan inicialmente unidades de producción de reducido tamaño, que no cuentan con las rentas y utilidades suficientes como para poder ser registradas y cumplir en términos fiscales sus compromisos.

Se observa pues, que estos negocios no nacen como resultado de la falta de empleos remunerados en el sector formal, sino que más bien, es la mejor opción de todo individuo emprendedor sin mayor capital que sus habilidades y aptitudes. En este entorno, ser negocio pequeño se presenta como temporal, debido a que este tipo de negocio tenderá a crecer y en esa medida, podrá cubrir los costes de ser formal y acceder así, a los beneficios que otorga la formalidad como es el caso del financiamiento bancario y del apoyo gubernamental en materia de promoción económica y paquetes fiscales (Maloney, 2002: 11).

A diferencia del primer enfoque teórico, la condición de pobreza del individuo o unidad económica no es una característica necesaria, sino todo lo contrario; el factor de competencia estimula a los individuos a tener un mayor ingreso que en otros tipos de trabajo dentro del sector formal de la economía.

La Visión Estructuralista

En contraste con la percepción dualista del mercado de trabajo, el llamado enfoque estructuralista enfatiza el contexto estructural de las economías subdesarrolladas. Esta visión presenta un fuerte enfoque regional, y analiza la producción, las estructuras de mercado, la tecnología y los eslabones entre los sectores formal-informal.

Los estructuralistas interpretan el sector informal como aquel que cubre los segmentos más bajos del mercado laboral en términos de ingreso, estabilidad y protección. En todo caso, las diferencias salariales entre ambos sectores formal e informal no se deben a factores institucionales, comúnmente impuestos por el gobierno, sino que corresponden mas bien, al papel funcional de los citados sectores en el sistema económico, el cual opera en contra de los rasgos estructurales que caracterizan a la economía latinoamericana, como por ejemplo, una distribución desigual de la riqueza, un crecimiento acelerado de la fuerza de trabajo, lo cual ha creado una situación de exceso de mano de obra en las zonas urbanas, y una creación insuficiente de empleo formal (Tokman, 1989, 1994).

El desarrollo histórico de la economía Latinoamericana ha llevado a una estructura de producción heterogénea y los distintos modos de producción coexistentes se corresponden a estructuras ocupacionales específicas. La distribución personal del ingreso también se explica por factores estructurales. La visión estructuralista diverge significativamente en la definición de estos factores y es común diferenciarla entre los enfoques de la ILO plasmado en el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) y el de la "Economía Subterránea" (Portes y Schauffler, 1993).

El razonamiento del PREALC se basa en una percepción dualista del sector informal como un segmento marginal del mercado de trabajo, si bien, con un nivel elevado de heterogeneidad. La pobreza se concentra en grupos específicos dentro de éste sector y se observa que su relación con el funcionamiento del mercado laboral esta estrechamente vinculado a la organización del proceso de producción en el contexto estructural de exceso de mano de obra.

Los mercados de trabajo segmentados igualan la demanda y la oferta, donde ésta última, es considerada ilimitada en cuanto a mano de obra no calificada (ILO, 1990). Es por ello que en este enfoque dualista las rentas salariales en el sector informal son bajas, las actividades ocupacionales son de subsistencia y no están vinculadas dinámicamente al sector formal, a pesar de que se reconoce la existencia de algunos eslabones con un carácter de empleo precario. Lo anterior presenta un círculo vicioso, y en general, la productividad es baja debido a la reducida dotación de capital humano, pero la escasez de empleo y los salarios tan reducidos no permiten una acumulación adecuada de capital humano.

Los seguidores del enfoque de la Economía Subterránea comparten varios supuestos básicos acerca del carácter estructural explicado por el enfoque del PREALC. Este enfoque remarca el fuerte eslabón sectorial formal-informal y también la heterogeneidad que se presenta al interior de la informalidad; sin embargo, las consecuencias que provoca el exceso de oferta de trabajo son mucho más complejas que la necesidad de un sector informal mas autónomo que asegure la sobrevivencia de los menos favorecidos, al margen de la sociedad y el mismo sistema económico.

El sector informal es una parte bien integrada del sistema económico, donde la relación formal informal representa los aspectos de las economías y puede ser interpretada como un amplio subsidio otorgado a las empresas capitalistas formales (Portes y Schauffler, 1993: 49). Se presupone que el mercado laboral debería reflejar todos los elementos heterogéneos de la estructura económica y de producción, donde en cada categoría de puesto de trabajo del proceso productivo, las condiciones laborales se convierten en más precarias, y los niveles salariales son más bajos.

Una visión alternativa y aplicada más recientemente a los mercados de trabajo de las economías en desarrollo, es la que combina ciertos rasgos de la segmentación del mercado de trabajo pero matizados con supuestos competitivos (Cohen y House, 1996, Marcouiller, et al., 1995, 1997, Pradhan y van Soest, 1997, Gong y van Soest, 2001, y Maloney, 2002).

Este enfoque es el denominado “Competitivo” (Heckman y Sedlacek, 1985) y establece que la fuerza de trabajo no calificada se encuentra más o menos bien integrada en el mercado laboral, donde los trabajadores pueden seleccionar entre distintos tipos de trabajo ya sea dentro del sector informal o del formal. El ámbito competitivo del mercado de trabajo, permite tanto al trabajador como al empleador seleccionar su situación laboral, dependiendo si les es más conveniente o no evadir los costes implícitos, los impuestos laborales y los de la protección social. Además, el trabajo informal admite un mayor grado de flexibilidad y ofrece posibilidades de entrenamiento.

El trabajo de Maloney (2002) muestra la relevancia del auto-empleo (o autónomos) en este contexto teórico alternativo, debido a que existe un coste de oportunidad muy reducido en pertenecer a este colectivo, en la medida que tanto la productividad como los salarios de los trabajadores relativamente menos cualificados y ubicados en el sector formal es también baja.

Finalmente, un factor explicativo de ésta división del mercado laboral, es que ambos sectores no evaden la legislación en materia laboral y fiscal a propósito, sino que evaden las ineficiencias y rigideces implícitas e inherentes a éste tipo de mercado de trabajo.

Los Enfoques Ortodoxo y Segmentalista

De acuerdo a la Teoría neoclásica tradicional, la segmentación laboral expresa distintos mecanismos de fijación salarial y movilidad limitada entre los diferentes sectores. Los diferenciales de salarios entre individuos idénticos en términos de capital humano y habilidades se presentan esencialmente por factores institucionales, tales como la intervención gubernamental o una fuerte presencia sindical. Según esta teoría, las normas institucionales expresan límites internos y externos en el mercado de trabajo, y si bien, los individuos que se encuentran dentro del mercado pueden competir entre ellos, éstos no se preocupan por aquellos ubicados fuera, ya que éstos últimos se encuentran en permanente competencia por ingresar al mercado interno.

Tanto la visión tradicional o dualista, como la estructuralista comparten rasgos de este tipo de segmentación, y que en el contexto de los países en vías de desarrollo, se ven influenciados directamente por rasgos tales como el acceso tan heterogéneo que tiene la población a la educación y la formación, lo que junto a otros factores como el geográfico y étnico limitan fuertemente la movilidad, y por tanto, ejercen un fuerte impacto sobre los diferenciales de salario de los trabajadores.

Dentro de este marco neoclásico, surgen un amplio rango de teorías que de manera endógena, explican las diferencias salariales. Tales teorías han sido consideradas en los modelos de salarios de eficiencia y los del tipo insiders-outsiders (Saphiro y Stiglitz, 1984, Akerloff, 1982). En estos modelos, se establece un mercado de trabajo con distintos mecanismos de fijación salarial, y que en diferentes sectores se exhibe mas bien un racionamiento del empleo en lugar de la segmentación misma. Por ello, una de las características más importantes que define la estricta segmentación del mercado laboral es la movilidad limitada entre los segmentos, y por tanto, la sola existencia de los diferenciales de salarios es condición más que suficiente para la existencia de segmentación (Fields, 1980: 130). Bajo esta lógica, la segmentación del mercado laboral no es compatible con una perfecta movilidad del factor trabajo.

Una crítica sobre el análisis neoclásico del mercado de trabajo, es el carácter estático que limita su alcance analítico, sobre todo con el tema referente a la movilidad limitada que caracteriza a la teoría segmentalista tradicional. Otra crítica adicional es sin duda alguna la asunción de supuestos muy alejados de la realidad. Este enfoque ortodoxo fue incapaz de explicar los problemas del desajuste en el mercado de trabajo, del desempleo, la pobreza y de la distribución inequitativa de la renta salarial, y es por ello, que se adoptó el el enfoque segmentalista tradicional como una teoría que dividía el mercado laboral de los Estados Unidos en dos segmentos, donde tanto los trabajadores como los empleadores se comportaban por reglas fundamentalmente distintas de comportamiento (McNabb y Ryan, 1990). El enfoque segmentalista (Fields, 1975, Magnac, 1991) establece que el mercado de trabajo esta formado por dos segmentos, uno primario y otro secundario. El primer sector ofrece empleos más atractivos, con un mayor nivel salarial, estabilidad y mejores condiciones de trabajo; el segundo se caracteriza por generar empleos de baja calidad, bajos salarios, malas condiciones laborales e inestabilidad. En general, se dice que este sector genera empleos de calidad inferior con respecto del primero. En este entorno, se observan distintos puntos de vista para explicar la teoría de las fuentes de la segmentación.

Se pensó que la segmentación del mercado de trabajo era consecuencia de una estructura industrial dualista que reflejaba en si misma el fenómeno. En tal sistema dual, coexistían industrias y empresas consolidadas (oligopólicas) con un sector capitalista competitivo pero “periférico”.

¹⁹ Este enfoque teórico es conocido como la Escuela Institucionalista americana (Leontaridi, 1998).

Este enfoque segmentalista tiene una estrecha relación con la percepción estructuralista del mercado de trabajo. La forma de funcionar del mercado de trabajo se presentaba como la idea de mercados internos de trabajo, que implicaban que la determinación salarial y la ubicación del empleo en amplios territorios del mercado de trabajo, fuesen gobernadas por procesos institucionales, en lugar de las propias fuerzas del mercado (Piore, 1983).

Otros esquemas de la teoría de la segmentación, ponen énfasis sobre las diferencias sociológicas y de comportamiento como sus principales razones (Piore, 1973). Aquí se introduce la noción de eslabones de movilidad, que implica que los individuos de cierto nivel socioeconómico, estatus social, sus antecedentes familiares, o egresados de cierto rango de instituciones educativas, estarían confinados a tipos específicos de empleos. Por ello se argumenta que los segmentos del mercado laboral son cualitativamente distintos debido a las diferencias tanto en comportamiento como en la experiencia adquirida por los trabajadores, así como por los empleadores. La determinación salarial, la educación, y el entrenamiento son factores completamente distintos en ambos segmentos del mercado de trabajo (Piore, 1983).

La respuesta al planteamiento de sus preguntas queda plasmada pocos años después en el modelo teórico de Heckman y Sedlacek (1985), al formalizar la existencia de un mercado de trabajo competitivo, donde el factor trabajo interactúa simultáneamente y compite por desarrollar sus actividades en aquel sector que más le retribuye en términos salariales. Este modelo es en gran medida la columna vertebral de la tesis, y es tema a explorar en el siguiente capítulo del trabajo.

Para finalizar este apartado, se puede concluir que la evidencia empírica sobre segmentación no tiene en la actualidad criterios uniformes y unánimes para verificar sus hipótesis, y por tanto, para identificar cual es el límite entre los citados segmentos (si existen) y también determinar el número adecuado de ellos (Taubman y Wachter 1991, y Sloane, et al., 1993).

Bajo esta lógica, dentro de la citada diversidad en la investigación sobre la segmentación, se observan trabajos que aplican (arbitrariamente) los modelos tradicionales sobre capital humano, los del tipo factorial y de análisis de clusters y los modelos swithching (McNabb y Ryan, 1990, Sloane, et al. 1993, y Dikens y Lang, 1985, 1987, respectivamente).

3. DEFINICIONES, CARACTERÍSTICAS, DETERMINANTES Y TIPOLOGÍA

Al sector informal se le ha denominado de diversas maneras: el tradicional, el de sobre-vivencia, el subterráneo, el des-regulado, el residual entre otros. El concepto del sector informal es ambiguo en su definición, ya que depende del grado de relevancia en su relación con la actividad productiva. Mientras que el sector informal es altamente heterogéneo (Maloney, 2002: 14), y no existe en la actualidad un acuerdo generalizado en su definición, es fácil clasificarlo dentro de dos grandes grupos de trabajadores: los asalariados y no asalariados. Dentro de la primera clasificación encontramos al trabajador casual o eventual, que trabajan sub-contratados o en actividades del hogar; mientras que en la segunda, se observan a los auto-empleados, que trabajan dentro del esquema de un negocio familiar, así como las microempresas y los trabajadores por cuenta propia.

La Oficina Internacional del Trabajo, en el apartado 5 del Informe General, de la Décimo Séptima Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo, celebrada en Ginebra, entre el 24 de noviembre y 3 de diciembre de 2003, señala que “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 sobretudo 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 que “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; sin duda, la versión dominante para identificar el trabajo informal es la que elaboró el Programa Regional de Empleo en América Latina (PREALC) que es una institución dependiente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que dice que “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.

Los conceptos de Economía Informal y Trabajo Informal se difundieron en el último tercio del siglo pasado. Sus interpretaciones fueron muy diversas pero en todas ellas se distinguen dos visiones que le confieren una imagen negativa: La visión legal, que la considera una actividad marginal e ilegal. La visión desde el punto económico tiene varios planteamientos, pero todos reconocen que su existencia se debe a la incapacidad de generar suficientes alternativas y plazas formales de empleo; con lo cual la identifican como una actividad de exclusiva sobrevivencia (Campos, 2008). Este concepto 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, por otro lado, el grupo de 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 en las economías latinoamericanas. Los trabajadores informales no son necesariamente evasores fiscales: muchos son personas pobres excluidas de los mercados formales de trabajo y privados de sus derechos económicos. Fomentar el cumplimiento de las obligaciones fiscales es esencial, pero con regímenes simplificados que equilibren los costes de la formalidad con sus beneficios, junto con servicios sociales que traten en igualdad de condiciones a los trabajadores formales e informales, pueden ayudar a tratar mejor el complejo fenómeno de la informalidad en América Latina.

Usualmente, al sector informal se le había observado 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), contrario a esa visión usual de corto plazo, el sector informal no tiende a contraerse con las políticas de crecimiento y ajuste económico, ya que la evidencia sugiere que el sector informal muestra más bien tendencias expansivas como parte de los paquetes de política económica, al menos, para los países de África y América Latina (Tokman, 1989, 1994). La informalidad muestra su complejidad desde su propia definición, así por ejemplo 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. Otras características importantes 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 como por ejemplo el acudir a chulqueros para tener acceso a crédito o al contrabando para disponer de mercadería para su venta. El estudio del sector informal en el ámbito laboral se ha popularizado; es usado como sinónimo de trabajador pobre, que no tiene contrato, que no tiene seguridad pública, o que no cuenta con prestaciones. Pero quizás, el concepto que ha tenido mayor aceptación es: el conjunto de trabajadores que no tiene seguridad social.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2009), señala a Ecuador como uno de los países latinoamericanos donde se registran las cifras más altas de empleo no regulado, con un 74,9 por ciento. Sin embargo, el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), señala que la metodología que utilizó la OCDE para la medición de ese índice no es la manejada por la mayoría de los países del mundo, que calculan la informalidad del empleo de acuerdo con las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Bajo la metodología de la OIT, Ecuador tendría un empleo informal del 43 por ciento. La OCDE registra como trabajo informal a todo aquel que no está amparado por la seguridad social ni tiene lo que en Ecuador se conoce como Registro Único de Contribuyentes. Para la OIT el trabajo informal se registra cuando una empresa tiene más de diez años en actividad y no ha regularizado a sus empleados.

Características Generales del Sector

El sector informal ha sido caracterizado por ser intensivo en mano de obra y escaso en capital, utilizando únicamente herramientas manuales y ordinarias en lugar de maquinaria pesada y más sofisticada, en el sentido de que su operatividad no requería de ninguna clase de capacidad instalada. No existen barreras de entrada.

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 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, y parte de los dueños de los negocios informales pueden ocupar uno o más asalariados de manera continua, cumpliendo parcialmente con reglamentaciones o requisitos gubernamentales.

Los trabajadores informales no son necesariamente evasores fiscales: son personas excluidas de los mercados formales de trabajo. La informalidad ocupa similares espacios en los que el sector formal actúa. Como estrato social, el sector informal alude a los sectores 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 de otras actividades semejantes pueden ser realizadas dentro del trabajo informal. Los trabajadores de este sector suelen tener bajos niveles de educación y provienen mayormente de determinados sectores de la población como mujeres, niños, ancianos e inmigrantes urbanos.

La evidencia empírica indica que el sector informal se presenta como la principal fuente de generación de empleo para una gran parte de los países subdesarrollados (Charmes, 2000, e ILO, 2000).

A pesar del aumento constante de la participación de la fuerza de trabajo y la constante migración rural-urbana de los países sub-desarrollados desde los años 1950s, el sector informal continúa expandiéndose; y como lo confirman los documentos de Tokman (1989) y Sethuraman (1997), su crecimiento se sustenta en la citada falta de capacidad del sector formal de generación de ingresos y empleos adecuados.

²⁰ En el Sureste-Asiático, se observa que el sector formal mostró no solamente su capacidad de absorción de los trabajadores informales, sino también la de los nuevos oferentes que se estaban incorporando al mercado de trabajo, debido a su crecimiento basado en industrialización con aumento de la producción de bienes exportables, lo que permitió un rápido decrecimiento del empleo informal (Schneider y Klinglmair, 2004, Lubell, 1993).

Por el contrario, el empleo en el sector informal ha decrecido en aquellos países que han experimentado períodos sostenidos de crecimiento económico.

Si bien, no es objetivo de esta discusión conceptual establecer la relación empírica entre el comportamiento del sector informal y el crecimiento económico, esta evidencia soporta el hecho de que el aumento del empleo del sector informal urbano es contra-cíclico, y éste tiende a reducirse en aquellos países que han mostrado períodos estables de crecimiento y viceversa, lo que explica que el sector formal tiene capacidad de absorber la mano de obra informal y además, a los nuevos entrantes al mercado de trabajo.

Algunos autores encuentran una mayor probabilidad de que las mujeres y los hombres que no son jefes de hogar trabajen en el sector informal. Igualmente, otros consideran que los coeficientes probit de varios países centroamericanos correspondientes a por lo menos dos períodos de fines de los años ochenta, encontrando que la mayoría de estas características persisten. El único cambio es 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 a 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. Se observa 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 que son en su mayoría, trabajadores por cuenta propia, pertenecientes al mercado de trabajo familiar, y 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 perciben 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 alude a los sectores más desposeídos de la población, principalmente de las áreas urbanas, donde es difícil acceder a empleos de calidad. Los trabajadores de este sector suelen tener bajos niveles de educación y provienen mayormente de determinados sectores de la población como mujeres, niños, ancianos e inmigrantes urbanos. Sus ingresos son significativamente menores que los de los trabajadores del sector formal y sus oportunidades para progresar son muy limitadas.

Causas y determinantes de la informalidad

De acuerdo al estudio de Schneider y Klinglmair (2004), entre los factores que más destacan en el aumento de la economía informal, se cuentan las contribuciones impositivas a la seguridad social y el incremento en la intensidad de las regulaciones, entendida como el aumento en el número de leyes y normas (licencias y permisos), lo que ha repercutido negativamente en la dinámica productiva de las empresas y los trabajadores.

Los autores argumentan que “...mientras más grande es la diferencia entre el coste total del trabajo en la economía “legal” y los ingresos salariales después de impuestos, más amplio será el estímulo de trabajar en la economía subterránea con el objetivo de evitar esta diferencia” (Schneider y Klinglmair, 2004:14), incluso, citan que aún en presencia de reformas fiscales que han pugnado por reducciones impositivas directas no necesariamente se han traducido en una reducción de las actividades informales.

Según lo señala Manuel Freije en su estudio sobre el empleo informal en América Latina y El Caribe (2002), 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. Otra de las 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, que hace muy costoso llevar a cabo actividades económicas formales. A esto se suma la falta de controles y medios para hacer cumplir las regulaciones que facilita el crecimiento de actividades económicas informales.

La Organización Internacional de Empleadores (2001), señala que además 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, que obliga 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, pág.8). El ingresar 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 propician 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, esta actividad induce al sector informal.

Los elevados impuestos que se aplican a las empresas hacen muy difícil que los pequeños comercios se mantengan lucrativos, 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.

²¹ El trabajo de Schneider y Klinglmair (2004) ofrece una oportuna cuantificación para una amplia serie de países (subdesarrollados, en transición y desarrollados) sobre lo que denominan la economía subterránea (ES). Esta es definida como todas aquellas actividades económicas sin registro (legal) que contribuyen al PIB oficialmente estimado. Su trabajo presenta todo un conjunto de métodos alternativos “directos” con enfoque microeconómico e “indirectos” con enfoque macroeconómico para estimar el tamaño de la ES, no obstante pone énfasis en las dificultades a que se enfrenta el analista en el objetivo de cuantificarla.

Sin embargo, los elevados impuestos sobre la nómina hacen que la mano de obra resulte costosa e impiden desarrollarse a las pequeñas empresas. Los impuestos sobre la nómina incrementan los costos laborales en alrededor de un 47% del salario anual en Chile y Uruguay, un 81% en Brasil, un 53% en Ecuador y un 100% en Venezuela (Freije, 2002, pág. 12). Además 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.

En cuanto a la relación entre la informalidad y la creación de microempresas, cabe preguntarse lo siguiente (Fajnzylber y otros, 2006): ¿La complejidad del sistema tributario constituye realmente una barrera para la formalización de micro empresas? Aunque mucho se ha dicho a favor de esta tesis, otros estudios no consideran que éste sea el motivo exclusivo para ello, y que sin embargo, son diversas y variadas razones las que determinan la informalidad para las pequeñas empresas. Ha habido intentos propositivos para procurar la formalidad de microempresas a partir de ciertas ventajas tributarias, y especialmente, a partir de la simplicidad (el caso de Brasil se verá en el punto 6, con el programa SIMPLES).

Tipología de trabajo informal

De la lectura de los diferentes estudios que sobre informalidad existen, se puede inferir que el trabajo informal puede ser:

- a) Trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del sector informal; trabajan por cuenta propia, solos o con una o más personas adicionales, 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 dueños de sus propias empresas del sector informal; Trabajan por cuenta propia, solos o con una o más personas adicionales, tienen un empleo independiente pero a diferencia de los por cuenta propia, contratan una o varias personas como asalariados para que trabajen para ellos pero no los registran en los sistemas de seguridad social.
- c) Trabajadores familiares auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal; son aquellos trabajadores que tienen un empleo independiente en un establecimiento con orientación de mercado, dirigido por una persona de su familia que vive en el mismo hogar, pero que no pueden considerarse como socios, trabajan en forma parcial, no están registrados en los sistemas de seguridad social ni perciben salario.
- d) Asalariados; se consideran asalariados a los trabajadores del servicio doméstico que tienen una actividad establecida, un horario de trabajo impuesto por su patrono, que recibe un salario por sus servicios pero que no está registrado en la seguridad social ni goza de los beneficios adicionales de los trabajos formales.
- e) Productores; trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar.

4. INFORMALIDAD EN AMÉRICA LATINA; ESPECIAL ATENCIÓN A ECUADOR

La informalidad es una verdad latente en todos los países de América Latina, que forma parte activa e importante de la economía de los países; es la forma en la que ésta responde a la falta de un empleo digno y bien remunerado. Es una actividad que escoge la pérdida de las ventajas que ofrece la legalidad, la protección judicial, el acceso al crédito formal a cambio de un medio económico con el cual pueden cubrir precariamente las necesidades básicas. Estas empresas para no sujetarse a los controles formales siguen siendo siempre empresas pequeñas que utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios utilizan intensivamente mano de obra.

La importancia de la economía informal en los países menos industrializados y la falta de sólidos conocimientos cuantitativos en torno a su comportamiento, origen y dinamismo, hacen que la problemática de su medición esté presente en la agenda de las políticas socio-económicas.

La OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico), en su publicación sobre Perspectivas Económicas de América Latina 2009, señala que “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. Aunque es difícil de medir, la informalidad es, a todas luces, elevada en América Latina: cerca de la mitad de la población trabajadora de la región puede considerarse en el sector informal. 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, atestiguan la ruptura del contrato social entre los ciudadanos y el Estado”. 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 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.

La informalidad irá muy probablemente de la mano del desarrollo en América Latina durante los próximos años. Para responder mejor a esta realidad, los regímenes fiscales de la región deben reconocer los muchos tonos de gris existentes entre la actividad económica formal e informal. Si la informalidad es síntoma de un contrato social roto, criminalizar a los trabajadores informales simplemente agrava el problema. La formalidad no es solo cuestión de respetar las normas. La formalidad debe ser reconocida como una garantía – no una precondition – de derechos económicos.

Alicia Bárcena, Secretaria Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), señala que la lenta recuperación de las economías de América Latina será insuficiente para contener la destrucción del empleo que llevará al paro laboral a otros 3.4 millones de personas. El desempleo vendrá acompañado por un incremento de la economía informal como alternativa de sobrevivencia. La precariedad en los mercados de trabajo de la región está altamente correlacionada con el empleo en sectores de baja productividad, que es por lo general de mala calidad y se caracteriza por la inestabilidad laboral, las bajas remuneraciones y la falta de acceso a la seguridad social, lo que se ha denominado informalidad laboral. En las áreas urbanas de América Latina, en 2006 el porcentaje de trabajadores informales era de un 44,9%. Preocupa sobre todo la alta proporción de mujeres urbanas ocupadas en sectores de baja productividad (50,7%), en comparación con los hombres (40,5%).

El Banco Mundial considera que la existencia de la economía informal se debe en buena medida a los altos costos laborales y a una burocracia demasiado compleja, que frenarían las posibilidades de desarrollar una actividad económica en el marco formal, bajo la regulación laboral establecida.

Cuadro 1
AMÉRICA LATINA (18 PAÍSES); TASAS DE DESEMPLEO, PARTICIPACIÓN, OCUPACIÓN, ASALARIZACIÓN E INFORMALIDAD, AMBOS SEXOS Y HOMBRES Y MUJERES, ALREDEDOR DE 1990, 2002 Y 2006

	Ambos Sexos			Mujeres			Hombres		
	1990	2002	2006	1990	2002	2006	1990	2002	2006
Tasa de Desempleo	6,2	10,5	8,6	6,9	12,5	10,4	5,8	9,1	7,1
Tasa de Participación	60,3	64,4	65,8	43,0	51,4	54,2	79,8	78,9	78,9
Tasa de Ocupación	56,6	57,6	60,2	40,0	45,0	48,6	75,2	71,8	73,3
Tasa de Asalarización	67,5	66,3	67,4	63,9	67,6	68,2	69,7	65,4	66,8
Tasa de informalidad	48,5	47,2	44,9	54,5	52,6	50,7	45,0	43,5	40,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y El Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

²² Fuente: Panorama Social de América Latina, CEPAL.

Cuadro 2
ÍNDICES DE INFORMALIDAD EN AMÉRICA LATINA SEGGÚN LA OCDE
Abril (2009)

Países	Índice de Informalidad
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%

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). En las próximas líneas, se presentan una breve síntesis del panorama de la Informalidad para algunos países de América Latina, haciendo especial hincapié en Ecuador.

Informalidad en México

Las evidencias empíricas del mercado de trabajo en México encontradas por diferentes autores dan cuenta de que este fenómeno no se detuvo con la modernización de la economía ni con el cambio estructural, sino que ha persistido durante la última década. En otro trabajo que toma como período de referencia la segunda mitad de la década, se estimó que entre 1995 y el año 2000, se crearon 6.7 millones de empleos en el país, de los cuales, sólo 3.3 millones fueron formales (BBVA-BANCOMER, 2002). De lo anterior se desprende, que los restantes empleos, poco más del 50%, resultaron ser informales. En una investigación más actual, que comprende la década completa y considera la informalidad bajo el criterio de no pertenecer a un sistema de seguridad social legalmente reconocido, se estimó que el 60% de la población empleada tanto en zonas rurales como urbanas era informal (Camberos, 2003: 37-38).

Informalidad en Argentina

Argentina experimentó 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, siendo el marcado aumento de la pobreza 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:

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

Según Italo Bretti, las causas del tamaño de la informalidad en Argentina, son algunas leyes y normas que son injustas, contradictorias o incumplibles porque no permite 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 cambiar las leyes y no por obsesionarse en modificar las conductas de la gente.

Informalidad en Bolivia

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 incluyendo condiciones del mercado laboral, debilidad de las instituciones, percepción de falta de beneficios de ser formal. Para las microempresas ser formal supone más costos sin mayores beneficios.

Informalidad en Brasil

La existencia de espacios económicos no cubiertos por la modernización es un factor importante para analizar las características de la informalidad en Brasil. En 1997, la economía informal en las áreas rurales y urbanas representaba el 34,6% de las actividades. La composición social y los rasgos demográficos de los trabajadores informales son muy heterogéneos. Según un informe de la Fundación Getulio Vargas, el 60% de la PEA brasileña trabaja en la economía informal. Estos se reparten de la siguiente manera: el 23,4% son empleados por cuenta propia o independientes, el 11,2% son empleados no remunerados, el 11,1% se encuentran en el sector privado, el 7,6% trabajan en el servicio doméstico y el 6,5% son trabajadores agrícolas. El informe señala, por otra parte, que los trabajadores informales son, en mayor medida, mujeres (66%). En Brasil, los trabajadores o las trabajadoras informales ya son 41 millones de personas en todo el territorio nacional. Sin embargo, según el Banco Mundial, Brasil es uno de los pocos países de Latinoamérica que ha tenido una reducción en los índices de informalidad: las cifras son del 60% en 1994, del 60% en el 2004 y del 51,1% en el 2007.

Informalidad en Chile

En Chile, a partir del segundo semestre de 1981, se inició un agudo proceso recesivo, cuyo signo más claro fue 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 provocó una generalizada desintegración social, y la preocupación por el empleo tendió a predominar. Como consecuencia de lo mencionado, nace con fuerza el trabajo informal en principio como supervivencia, como 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 temor por parte de microempresarios con baja educación y capital.

Chile está entre los países con menos trabajadores informales de América Latina, exhibe una tasa de informalidad cercana a 35% de la población económicamente activa.

Informalidad en Colombia

El empleo informal en Colombia ha aumentado considerablemente: en 1994 la población urbana empleada en la economía informal era del 30,3% mientras que, en 1998, el porcentaje se elevó a 37,3% según los datos de la CEPAL. En la actualidad, el período entre 1994/2000 estudiado por la OIT indica un porcentaje de empleo informal no agrícola de 38%. El 50,7% de las Pymes (rurales y urbanas) son informales. Entre 1990 y 2000, la informalidad en las PyMes urbanas se elevó de 50% a 60,9%. La mayoría de los trabajadores informales son asalariados (62%) y de sexo femenino. En Colombia, como en otros países estudiados, los trabajadores de la economía informal ganan menos que el promedio de Ingreso nacional.

Informalidad en Uruguay

Según la Dirección Impositiva de Uruguay, en el 2000, el informalismo alcanzó 47 por ciento y en el 2008 descendió a 22 por ciento. Sin embargo, La Universidad Católica de Uruguay dijo en un reciente informe que la informalidad va en aumento y se ubicó en 37 por ciento del PBI en 2007.

Informalidad en Perú

Según la OCDE la informalidad en el Perú asciende al 68%. La informalidad 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– como en términos de permanecer dentro del mismo –pago de impuestos, cumplir las normas referidas a beneficios laborales y remuneraciones, manejo ambiental, salud, entre otros.

Informalidad en Centro América: El Salvador, Honduras, Costa Rica, Panamá y República Dominicana.

Centroamérica es una de las regiones del mundo con mayor volumen de informalidad. Según datos de la Organización Internacional del Trabajo, OIT, en Centroamérica, el 63% de la población económicamente activa trabaja en el sector informal, la gran mayoría en la agricultura tradicional y en diversas actividades de menor productividad. En la última década, América Central ha asistido a una clara precarización del mercado laboral, generando un gran déficit de trabajo formal. Así, en Guatemala, El Salvador y Nicaragua, el 64%, el 43% y el 64% de hogares, respectivamente, se encuentra en situación de pobreza.

Atención Especial al caso de Ecuador y la Informalidad

En Ecuador la informalidad ocupa un lugar importante en la generación de empleo en varias ramas de negocios, convirtiéndose 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 la actividad genera, la ocupación por género, ramas de actividad, condiciones de los trabajadores, nivel de educación, edad y horas que dedican a la actividad (González, 1999).

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, siendo el principal insumo del subempleo. El aumento de la informalidad reduce la productividad media nacional al concentrarse en actividades de bajo rendimiento. Sin embargo contribuye a aliviar la pobreza ya que aumenta la tasa de ocupación en los hogares pobres y representa la mayor fuente de empleo. En consecuencia,

se convierte en una necesidad imperativa realizar un profundo estudio de la economía informal. Con estos antecedentes, el presente trabajo pretende analizar las características generales de las actividades en las que actúan los trabajadores no regulados en el Ecuador y compararlo con algunos países de América Latina para determinar si las leyes laborales y tributarias son un impedimento para la regularización del sector.

El Proyecto de Ley de Defensa de los Comerciantes Minoristas y Trabajadores Autónomos que actualmente se encuentra en proceso de aprobación en el Congreso señala que “en el Ecuador, existen aproximadamente 2,600.000 hombres y mujeres que sobreviven y mantienen a sus familias a través del trabajo informal o actividades que no se encuentran bajo relación de dependencia, desarrollando todo tipo de estrategias de sobrevivencia que son el resultado de la globalización y la flexibilización laboral, las cuales han generado desempleo y desprotección. Esto incluye el trabajo ambulante por cuenta propia, prestadores de servicio a domicilio, etc. 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 como 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: 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, lo cual 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, así como por la aplicación indiscriminada de las nuevas tecnologías del aparato productivo. Y por otro lado, 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 como son Quito y Guayaquil, han expedido sus propias ordenanzas entorno a la informalidad, así el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito 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, asumió 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 al igual que Quito dispone de una ordenanza 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 se ve enfrentado a reclamos de este sector que solicita el poder utilizar nuevamente las vías y espacios públicos.

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

Cuadro 3

RAMA	GRUPOS	RAMA	GRUPOS
ROPA	<ul style="list-style-type: none"> • Bisutería • deportiva • formal • chaquetería 	TEJIDOS	<ul style="list-style-type: none"> • sacos • chalinas • gorras • ruanas
CALZADO	<ul style="list-style-type: none"> • formal • casual • deportivo 	FONOGRAMAS	<ul style="list-style-type: none"> • casset • cd • video
MALATERÍA	<ul style="list-style-type: none"> • bolsos • mochilas • carteras • maletas 	COMIDAS	<ul style="list-style-type: none"> • jugos • frutas • frituras • típicas
ARTESANÍAS	<ul style="list-style-type: none"> • adornos • cerámica • pulseras • collares 	LEGUMBRES	<ul style="list-style-type: none"> • hortalizas y legumbres
GOLOSINAS	<ul style="list-style-type: none"> • caramelos • cigarrillos • enlatados • bebidas gaseosas • lácteos 	BARATIJAS	<ul style="list-style-type: none"> • 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) cuestionó este informe. El INEC plantea que la metodología que usó la OCDE para la medición de ese índice no es la utilizada por la mayoría de los países del mundo, que 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", 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 informó de 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, que no llevan registros contables y no tienen registro fiscal. Asimismo, indicó 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 calculó que el sector informal en el país representa el 43.6 por ciento de la fuerza laboral.

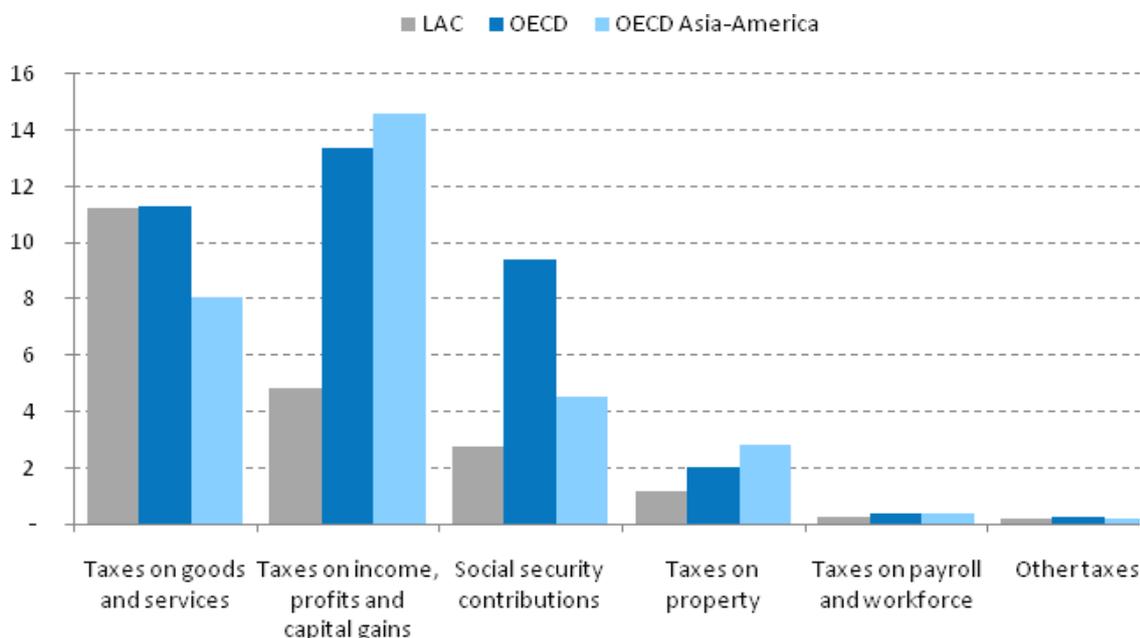
5. INFORMALIDAD Y TRIBUTOS: AMÉRICA LATINA

La informalidad erosiona la base tributaria, y por tanto, como respuesta aparecen los regímenes simplificados, que permiten la incorporación de nuevos contribuyentes, y disminuye la base imponible del resto de los tributos. Además, la informalidad impacta en la equidad, violando la neutralidad horizontal al realizar un tratamiento impositivo desigual ante trabajadores de igual capacidad económica que pueden provenir del sector formal o informal. También afecta el financiamiento del gasto, no hay protección social para los trabajadores informales. La informalidad afecta la capacidad de la política fiscal para la reducción de la desigualdad y el combate a la pobreza. Los regímenes especiales de tributación para pequeños contribuyentes aparecen como una respuesta a los altos índices de informalidad económica existentes en los países de América Latina. Las citadas particularidades, sumadas al accionar de la Administración Tributaria, que no sólo carece de registros que identifiquen parte de estos posibles contribuyentes, sino también, que los registrados están en padrones que carecen de una apropiada actualización, hacen de este universo de contribuyentes uno de los más difíciles de controlar (González, 2006).

Sin duda uno de los efectos más nocivos de la informalidad es la evasión fiscal, ya que reduce la capacidad gubernamental para la obtención de recursos necesarios para la atención de las prioridades nacionales, como es precisamente el desarrollo social. Esto genera un círculo vicioso entre informalidad /evasión/ recursos públicos escasos/ insuficiente atención de necesidades básicas/ desempleo/ informalidad.

La OCDE señala en el documento *Perspectivas Económicas de Latino América 2009*, que la política fiscal puede ser una herramienta poderosa para el desarrollo. Afirma que la política fiscal no es sólo un instrumento de administración macroeconómica, sino que también es una herramienta que puede utilizarse ampliamente por los gobiernos de América Latina para alcanzar el desarrollo. Un cuidadoso y activo uso tanto de la política fiscal como del gasto público y el manejo de la deuda puede impulsar el desarrollo de América Latina promoviendo el crecimiento y reduciendo la pobreza e inequidad. Se compara el desempeño fiscal en América Latina con el de los países de la OCDE y encuentra que tanto los ingresos fiscales como el gasto público en América Latina están por debajo del promedio de la OCDE. Durante el periodo comprendido entre 1990 y 2006 en total de los ingresos, fiscales gubernamentales en América Latina promedió el 23 por ciento del PIB, pero el 42 por ciento en los países de la OCDE. El total de gasto en el mismo periodo promedió el 25 por ciento del PIB en América Latina comparado con el 44 por ciento en los países de la OCDE. Los ingresos no fiscales son por mucho más importantes en las finanzas públicas de América Latina que en los países de la OCDE, promediando el 8 por ciento del PIB. La cuenta de impuestos es cercana al 16% del PIB en la región comparado con el 35% en la OCDE. Y una cuarta parte de estos son producto de impuestos directos en América Latina, en tanto que en la OCDE la cifra se eleva al 42%. Más aún, sólo el 4% de los impuestos directos en América Latina provienen de los impuestos al ingreso de los individuos comparado con el 27% en los países de la OCDE.

Cuadro 4



América Latina aún tiene mucho que hacer en términos de reformas fiscales. La generación de ingresos fiscales deberá diversificarse de las fuentes no impositivas o de los impuestos indirectos. La volatilidad fiscal, un estorbo para el crecimiento, podría aumentar. Y las transferencias sociales todavía no alcanzan su papel indicado. Los logros e innovaciones en materia fiscal necesitan traducirse en políticas sostenidas y en reformas institucionales durables. Los ingresos fiscales en los países de América Latina varían desde más del 30% del PIB en Brasil, hasta poco más del 14% en El Salvador (González, 2006). Estos bajos niveles de recursos fiscales son parte de los factores que explican el bajo desempeño redistributivo de los sistemas fiscales en la economía de la región. Los latinoamericanos, sin embargo, están preocupados, al igual que los ciudadanos de los países de la OCDE, sobre la inequidad y el bienestar, y los gobiernos necesitan hacer un mayor uso de los ingresos fiscales para solventar las prioridades sociales.

A fin de contrarrestar la situación expuesta, los países de América Latina implementaron diversos regímenes especiales de tributación para los pequeños contribuyentes. Actualmente, son quince los países que los aplican, con diferentes denominaciones, a saber (González y otros, 2009): 1) Argentina; Monotributo, Contribuyente Eventual y Monotributo Social, 2) Bolivia; Régimen Tributario Simplificado, Sistema Tributario Integrado y Régimen Agropecuario Unificado, 3) Brasil; Simples Nacional y Régimen del Micro Emprendedor Individual, 4) Colombia; Régimen Simplificado Impuesto al Valor Agregado, 5) Costa Rica; Régimen de Tributación Simplificada, 6) Chile; Régimen Simplificado Impuesto a la Renta, Régimen de Renta Presunta Sector Agropecuario, Régimen de Tributación Simplificada para los Pequeños Contribuyentes, Régimen de Cambio de Sujeto del Impuesto al Valor Agregado y Régimen de Tributación Simplificada, 7) Ecuador; Régimen Simplificado, 8) Guatemala; Régimen de Tributación Simplificado para Pequeños Contribuyentes, 9) Honduras; Régimen Simplificado del Impuesto sobre Ventas, 11) Nicaragua; Régimen Especial de Estimación Administrativa para Contribuyentes por Cuota Fija, 12) Paraguay; Impuesto a la Renta del Pequeño Contribuyente, 13) Perú; Nuevo Régimen Único Simplificado y Régimen Especial del Impuesto a la Renta, 14) República Dominicana; Régimen de Estimación Simple y 15) Uruguay, Monotributo y Régimen de IVA Mínimo. Sólo tres países de la región, El Salvador, Panamá y Venezuela, no aplican en la actualidad ningún régimen especial de tributación para los pequeños contribuyentes, otorgándoles a cambio un régimen exentivo en el IVA.

La casi totalidad prevé la adhesión voluntaria, así como que son dirigidos exclusivamente a las personas físicas, salvo algunos países como Brasil, Costa Rica, Chile, México y Perú que lo aplican para las personas jurídicas (González, 2009a). Asimismo, entre las técnicas presuntivas aplicadas se destaca la denominada cuota fija, que se basa en el pago de una suma de dinero, prefijada por la legislación según las distintas categorías, y que los contribuyentes deben abonar, generalmente, en forma mensual. Esta técnica permite la máxima simplificación en la liquidación del impuesto, disminuyendo considerablemente el costo indirecto administrativo del cumplimiento de las obligaciones fiscales. No obstante esta medida puede tener repercusiones en términos de equidad por el tratamiento igual de posibles casos que sean desiguales. También destaca la aplicación de la técnica de un porcentual sobre los ingresos brutos.

González (2009b), propone clasificar a los regímenes simplificados según los impuestos que sustituyen en:

1) Regímenes Simplificados unitarios (sustituyen un sólo impuesto); cabe mencionar el caso de Colombia, que crea el Régimen Simplificado en el Impuesto sobre las Ventas para los comerciantes minoristas y prestadores de servicios, personas naturales, cuando tengan un solo establecimiento de comercio, oficina, sede o local donde ejerzan su actividad. Estos contribuyentes deberán liquidar el Impuesto sobre la Renta por el régimen general.

2) Regímenes Simplificados integrados (sustituyen más de un impuesto o recurso de la seguridad social); cabe mencionar a Brasil, Argentina y Uruguay. Con respecto a los recursos de la seguridad social Brasil sustituye a las Contribuciones del empleador, mientras que el Monotributo de Argentina y Uruguay solamente el aporte del autónomo.. Así, Brasil creó el Simple Nacional, destinado a las micro y pequeñas empresas, por el cual los contribuyentes efectuando un pago mensual unificado, cancelan obligaciones de cinco tributos federales (Impuesto a la Renta de las Personas Jurídicas, Contribución para los Programas de Integración Social y de Formación del Patrimonio del Servidor Público, Contribución Social sobre el Lucro Líquido, Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social, Impuesto sobre los Productos Industrializados), un impuesto estadual (Impuesto a la Circulación de Mercaderías y Prestación de Servicios), y un impuesto municipal (Impuesto sobre los Servicios). La técnica utilizada es la aplicación de una tasa porcentual progresiva sobre los ingresos brutos de los contribuyentes y su actividad económica. Asimismo, el citado país incorporó el denominado Régimen del Micro Emprendedor Individual, que comenzará a regir a partir del 1 de julio de 2009, dirigido a emprendedores individuales, con facturación menor al límite permitido. Mediante una cuota fija tiene los beneficios de la seguridad social y sustituye el pago de impuestos nacionales, el ICMS (estadual) y el ISS (Municipal). En el caso de Argentina, se creó el Monotributo por el que mediante un pago mensual unificado los contribuyentes sustituyen tres impuestos (Impuesto al Valor Agregado —IVA—, Impuesto a las Ganancias —IG—, e Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta —IGMP—), Contribuciones al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, y Aportes Personales como Autónomos al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, quedando excluidos los aportes de los empleados en relación de dependencia. La técnica presuntiva para determinar el importe de la cuota mensual del Monotributo, se basa en los ingresos brutos, la superficie afectada a la actividad, y la energía eléctrica consumida, debiendo abonar los pequeños contribuyentes una cuota fija que la legislación determina para cada categoría. Uruguay, por su parte, aplica también el Monotributo. Está destinado a la empresa unipersonal y sustituye a todos los impuestos nacionales vigentes, con excepción de los que gravan la importación y a los aportes previsionales al Banco de Previsión Social por la propia actividad (no incluye a los dependientes).

En las siguientes líneas, se presentan en síntesis la propuesta tributaria que han llevado a cabo algunos países de América Latina, donde la informalidad está muy presente.

México

En México, se estima, por algunos estudios realizados, que la evasión fiscal es de 27% de la recaudación potencial (3% del Producto Interno Bruto), lo cual está por arriba del nivel observado del 15% en los países con mejores prácticas tributarias. Para comprender mejor la magnitud del problema en el país, vale la pena dimensionar el universo de contribuyentes en México. Al 30 de junio de 2007 el padrón de contribuyentes activos en el Registro Federal de Contribuyentes es de 22 millones 632 mil 583 contribuyentes, de los cuales el 3.3 % (742,769) son personas morales y el 96.7% (21'889,814) son personas físicas. Las personas físicas que se encuentran inscritas en el Régimen de Actividad Empresarial y Profesional representa un 9.5% (2'079,069) del universo total de contribuyentes inscritos, las del Régimen Intermedio representan el 5.6% (1'229,538) y en el Régimen de Pequeños Contribuyentes 14.8% (3'230,189).

En los últimos años, el Gobierno de México, a través del Servicio de Administración Tributaria, ha llevado a cabo diversos esfuerzos para regularizar el mayor número posible de personas que actúan fuera de la legalidad fiscal. El propósito ha sido que se logre un mejor control del cumplimiento fiscal de los actores de la economía formal e informal, asociados a la producción y distribución de los productos que se expenden en la informalidad. La acción gubernamental se ha orientado en seis vertientes estratégicas fundamentales:

1. Simplificación de las obligaciones fiscales.
2. Delegación de la administración tributaria a los estados.
3. Establecimiento de programas para depurar patrones.
4. Establecimiento de mecanismos para fomentar la regulación.
5. Incorporación de estímulos para el cumplimiento.
6. Incorporación de propuestas para la regularización.

El Decreto de facilidades para REPECOS del Gobierno Federal, publicado en el Diario Oficial de la Federación el pasado 8 de diciembre de 2005, cumple con la finalidad de establecer el Programa de Apoyo a la Simplificación del REPECOS que busca fundamentalmente hacer más sencillo el cumplimiento de obligaciones fiscales a los contribuyentes de menor capacidad administrativa. De esta forma, se otorgan diversos beneficios fiscales para éste Régimen, y se emiten facilidades en apoyo a este sector, integrando en un solo instrumento diversas disposiciones fiscales. Con ello, para los Pequeños Contribuyentes se simplifica su tratamiento fiscal, ya que el cumplimiento de sus obligaciones se reduce a:

- a) Pagar una Cuota Fija accesible (se paga la misma cantidad durante todo el año).
- b) Una sola visita a la oficina recaudadora del Estado, ya que en un mismo momento se le inscribe en el RFC y se le entregan sus recibos de pago de todo el año.
- c) No tienen que pagar a contadores que les realicen trámites ni cálculos. Facilita la incorporación a la formalidad de los integrantes de las agrupaciones de REPECOS.
- d) Se otorga la exención del IVA en la reubicación de ambulantes en plazas y corredores comerciales.
- e) Con el pago de la cuota pueden proponer a los Estados se les de acceso a servicios de salud, reubicación en mercados públicos, etc

No solo los contribuyentes sujetos al REPECOS tienen importantes ventajas mediante el Decreto. También las Entidades Federativas cuentan con importantes apoyos del SAT mediante la aplicación de un programa de cómputo, que constituye un producto simple y accesible para promover el cumplimiento a través de las agrupaciones de REPECOS. Además podrán incrementar su padrón de contribuyentes y la recaudación.

Con el propósito de regular el cumplimiento de las obligaciones fiscales, así como para evitar la informalidad, se ha establecido en las disposiciones fiscales diversos esquemas que facilitan el pago de las contribuciones a través de un tercero, o bien, mediante procedimientos que fomenten el cumplimiento voluntario. Entre los mecanismos que a la fecha se han establecido y que se propone incorporar a las disposiciones fiscales, se encuentran los siguientes:

a) Retención del IVA por parte de Personas Morales. En este esquema la persona moral que recibe el servicio efectúa la retención del IVA y lo entera en lugar del prestador del servicio a la autoridad.

b) Retención del ISR a personas físicas que adquirían productos de personas morales. En este esquema la persona moral que enajena bienes a personas que regularmente los adquieren para enajenarlos a terceros, retenía el ISR y lo enteraba a la autoridad, con lo cual se liberaba de obligaciones fiscales a los compradores.

c) Propuesta de Contribución Empresarial a Tasa Única. Es un nuevo régimen que buscaría evitar la informalidad, al establecer una contribución sin regímenes especiales y exenciones.

d) Propuesta de Impuesto contra la informalidad. Es un nuevo régimen que gravaría todos los depósitos bancarios en efectivo, cuando éstos sean superiores a \$20,000.00 mensuales (1,900 dls.), con el que se busca evitar la informalidad, ya que las personas que estén cumpliendo con sus obligaciones pueden acreditar el impuesto retenido contra sus demás contribuciones.

Bolivia

En este país se ha tratado de regular la informalidad mediante los siguientes sistemas presuntivos para los pequeños contribuyentes. El Régimen Tributario Simplificado (RTS) está destinado a los pequeños artesanos, comerciantes minoristas y vivanderos. El RTS es un régimen de cuota fija por categorías, que tiene como parámetro el capital afectado a la actividad. El Régimen Agropecuario Unificado (RAU) es un régimen especial que fue creado para el pago anual de impuestos por actividades agrícolas y pecuarias, así como por actividades de avicultura, apicultura, floricultura, cunicultura y piscicultura. El Sistema Tributario Integrado fue creado para facilitar al sector del auto transporte el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

La información oficial proporcionada por el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) da cuenta que sólo unos 32.500, a noviembre de 2008, aparecen en su base de datos, cuando en realidad son 1,2 millones que están distribuidos, principalmente, en las ciudades del eje troncal de Bolivia. Es decir, más de un millón no aportan al fisco. En el país existen más de 50 mil contribuyentes que se encuentran dentro de los tres sistemas de tributación especial: el Régimen Simplificado, el Régimen Agropecuario Unificado y el Sistema Tributario Integrado. En el país existen alrededor de 175.000 comerciantes que no contribuyen al fisco porque no están inscritos en ninguno de los regímenes tributarios y evitan la entrega de facturas. Las limitaciones que enfrenta el SIN en la fiscalización dificultan su control y su identificación.

El Departamento de investigación de la Universidad de San Francisco Javier señala que los regímenes tributarios especiales son intentos administrativos de garantizar la universalidad e igualdad tributaria con la finalidad de obtener recaudación del sector informal (urbano y rural), y generar conciencia tributaria. Estos constituyen mecanismos que distorsionan la aplicación del Sistema Tributario Nacional y no garantizan el pago de tributos por parte de todos los potenciales contribuyentes en función de su capacidad económica.

Brasil

A partir de 1997, Brasil innovó en la instrumentación de regímenes especiales de tributación. En primer lugar, en vez de efectuar un régimen tributario específico por cada impuesto, el SIMPLES sustituyó mediante un sólo pago todos los impuestos federales y las contribuciones del empleador al sistema de seguridad social. Este sistema se creó en el año 1996. Este programa es un sistema nacional que consolidaba varios impuestos y contribuciones a la seguridad social en un pago único, variando del 3 al 5% de los ingresos brutos para microempresas y desde el 5.4% al 7% de ingresos brutos para pequeñas firmas. SIMPLES permitía una reducción global de hasta el 8% de la carga fiscal que enfrentan las empresas elegibles, también permitía la sustitución de un porcentaje fijo de los ingresos totales de la contribución sobre la nómina estándar, lo que condujo a una reducción sustancial en los costos laborales y por lo tanto creó un fuerte incentivo para contratar a nuevos empleados y / o legalizar el que ya existe relaciones laborales. La motivación detrás de las reducciones de los impuestos directos e indirectos obtenidos a través de SIMPLES era permitir a las pequeñas empresas intensivas en mano de obra no calificada competir más eficazmente con las grandes empresas para las que las altas cargas impositivas son más manejables, debido a economías de escala. Este régimen está destinado a las personas jurídicas que conforman las denominadas micro y pequeña empresa. Teniendo en consideración la estructura tributaria federal del país, este régimen no incluye el impuesto al consumo general tipo valor agregado, por cuanto el mismo no es de competencia del gobierno federal, sino de los Estados que conforman la Unión (Impuesto a la Circulación de Mercaderías y Servicios –ICMS-)36 y a los municipios (Impuesto sobre los Servicios –ISS-). Sólo se puede incluir en la medida en que la Unión celebre un convenio con los Estados para hacerse cargo de la recaudación, en cuyo caso se incorporará un adicional al pago único del SIMPLES.

El impuesto principal en términos absolutos es un impuesto estatal llamado Impuesto sobre la Circulación de Mercancías y Servicios (ICMS), el cual es un tipo de impuesto al valor agregado que, a diferencia de muchas federaciones, esta bajo la jurisdicción de los estados y representa el 23% de todos los impuestos recaudados en el país. El ICMS tiene más de 50 tasas diferentes dado que cada estado es libre de determinar sus tasas. Como resultado, el comercio interestatal está sujeto a muchas reglas diferentes y complejas, lo que estimula la evasión de impuestos a pesar de las grandes inversiones en el sistema de recaudación.

Colombia

En Colombia el Régimen Simplificado sobre el IVA se creó en el año 1983, para pequeños comerciantes con el principal objetivo de controlar a los responsables del Régimen Común, mediante la solicitud y conservación de las facturas expedidas por sus proveedores. En el año 1995, se eliminó la declaración de IVA para el Régimen Simplificado, por lo que los pequeños contribuyentes no tienen que cancelar ningún valor al Estado por concepto de IVA y el valor pagado por IVA a los proveedores y por los gastos incurridos, simplemente se llevarían como mayor valor de costo o gastos respectivo. En el año 2003, se establecieron los nuevos requisitos para poder adherirse al régimen simplificado, incorporando además de los comerciantes y los artesanos, a los pequeños agricultores y ganaderos. De lo expuesto se colige, que en Colombia se ha adoptado la exención tributaria en el Impuesto Sobre las Ventas (tipo IVA) a los pequeños contribuyentes, con el cumplimiento de mínimas obligaciones formales para poder controlar el cumplimiento en el IVA de los proveedores.

Costa Rica

En este país se aplica el Régimen de Tributación Simplificada que se encuentra destinado tanto a personas físicas como jurídicas que se dediquen al comercio, se sustituye el Impuesto General a las Ventas (tipo IVA) y el Impuesto sobre la Renta. Se encuentran adheridos 40.800 contribuyentes, de un total de 403.000 contribuyentes del padrón. Se pueden adherir al mismo, los contribuyentes que no superen el límite de compras de aproximadamente U\$S 30.300 y la cantidad de 3 (tres) personas afectadas a la actividad. Como particularidad de este régimen se puede mencionar que la técnica presuntiva utilizada es el valor total de las compras efectuadas, al cual se le aplican los factores establecido tanto para el impuesto sobre la renta, como para el impuesto general sobre las ventas para cada actividad incluida en el régimen. Es un régimen que abarca a la microempresa destinada al pequeño comercio, industria y a la pesca artesanal.

Chile

En el mismo sentido, Chile creó el Régimen de Tributación Simplificada tendente a optimizar la gestión tributaria y contable, reduciendo de esa manera los costos de cumplimiento de las obligaciones tributarias para las microempresas, sin sustitución de impuestos. Las ventajas para los contribuyentes adheridos al citado régimen son, emitir y administrar facturas electrónicas, aplicación de un sistema electrónico que le determina sencillamente la renta líquida, liberación de obligaciones formales (confección de balance, aplicación de corrección monetaria, realización de inventarios, confección del registro FUT), una tasa menor de los Pagos Previsionales Mensuales (PPM) y deducción inmediata de gastos. Este sistema se nutre de las facturas electrónicas y puede generar automáticamente el Libro de Compras y Ventas, el Libro de Remuneraciones, el Libro de Honorarios y otros ingresos y salidas. Por último, efectúa una propuesta de los códigos de las declaraciones del Impuesto a la Renta, Impuesto al Valor Agregado, Sueldos y Honorarios.

Chile aplica varios regímenes especiales de tributación a los pequeños contribuyentes a saber: 1) Régimen Simplificado del Impuesto a la Renta destinado a la minería, al comercio a la industria y a la pesca, 2) Régimen de Renta Presunta al sector agropecuario, 3) el Régimen de Tributación Simplificada para los Pequeños Contribuyentes para el comercio, servicio y artesanías que sustituye al Impuesto al Valor Agregado, Régimen de Cambio de Sujeto del Impuesto al Valor Agregado y 5) Régimen de Contabilidad Simplificada para los microempresas incluidas en el régimen general. Mientras los primeros cuatro implican la aplicación de regímenes presuntivos, el último es simplemente un régimen de contabilidad simplificada para las microempresas. Los regímenes están destinados a la microempresa⁴³, excepto el Régimen de Renta Presunta del Sector Agropecuario que abarca también a la pequeña empresa, atento a que pueden incluirse contribuyentes que tengan ventas anuales de hasta U\$D 480.000.

El Salvador

Este país no aplica ningún régimen especial de tributación destinado a los pequeños contribuyentes. A los efectos de evitar que se aplique el régimen general del Impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios (tipo IVA) a los contribuyentes de menor significancia fiscal ha establecido la exclusión de la calidad de contribuyentes, a quienes hayan efectuado transferencias de bienes muebles corporales o prestaciones de servicios, gravadas y exentas, en los doce meses anteriores por un monto menor a cincuenta mil colones y cuando el total de su activo sea inferior a veinte mil colones.

Nicaragua

En Nicaragua se aplica el Régimen Especial de Estimación Administrativa para Contribuyentes por Cuota Fija, que es un régimen especial de tributación, cuya técnica consiste en la determinación de un crédito y un débito fiscal presunto para determinar la cuota fija sustitutiva del Impuesto al Valor Agregado y del Impuesto sobre la Renta. Pueden adherirse a este régimen los pequeños comerciantes y prestadores de servicios que no superen los límites de facturación y de inventario que establece la legislación.

Honduras

En Honduras existe un Régimen Simplificado del Impuesto sobre Ventas, para muy pequeños contribuyentes, teniendo en consideración que para acogerse a este régimen no deben haber superado sus ventas en el año anterior U\$D 6.700. La particularidad que su liquidación es en base al régimen general, pero se le aplica una alícuota diferencial de estímulo, y el período fiscal es anual.

Panamá

En Panamá no existen regímenes especiales presuntivos para los pequeños contribuyentes. Por tal motivo, en el Impuesto sobre la Transferencia de Bienes Corporales Muebles y la Prestación de Servicios (tipo IVA) se exime de su tributación a los pequeños productores, comerciantes o prestadores de servicios, que durante el año anterior hayan tenido un ingreso bruto promedio mensual no superior a los tres mil balboas (B/.3,000.00) (U\$D 3.000) y sus ingresos brutos anuales no hayan sido superiores a treinta y seis mil balboas (B/.36,000.00) (U\$D 36.000).

Paraguay

En el Paraguay se aplica actualmente el Tributo Único mediante el cual se sustituyen el pago de los Impuestos al Valor Agregado y el Impuesto a la Renta. La base imponible es la que resulte mayor entre los ingresos brutos devengados en el ejercicio anterior y la base presunta que determina la legislación con relación a determinados parámetros. A esta base se le aplica la alícuota correspondiente a la categoría del pequeño contribuyente. Como característica se puede destacar, que los responsables pueden deducir del impuesto determinado el 50 % del Impuesto al Valor Agregado incluido en las compras (hasta el monto del impuesto determinado).

Perú

En Perú rigen dos regímenes especiales de tributación a saber: 1) El Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS), y 2) Régimen Especial de Renta (RER). El RUS, es un régimen presuntivo de cuota fija por categoría, que sustituye al Impuesto General a las Ventas (tipo IVA) y al Impuesto sobre la Renta, mientras que el RER es un régimen simplificado del Impuesto sobre la Renta, que se basa en la aplicación de una alícuota diferencial para servicios y el resto de las actividades para determinar el impuesto resultante. En el RER el contribuyente debe cumplir sus obligaciones del Impuesto General a las Ventas por el régimen general, lo que le permite emitir facturas con crédito fiscal, posibilidad que le está vedada al pequeño contribuyente del RUS.

República Dominicana

Aprobó el Procedimiento Simplificado de Tributación (PST), que entró en vigencia en enero 2009, que no sustituye impuestos, sino que tiene como estrategia la simplificación del cumplimiento voluntario de los impuestos del régimen general, destinado a los pequeños contribuyentes sin contabilidad organizada.

Venezuela

En Venezuela no existe ningún régimen especial de tributación para pequeños contribuyentes. Los pequeños contribuyentes se encuentran exonerados del Impuesto al Valor Agregado cuando sus ventas no superen en el ejercicio anterior un monto de 3.000 UT (aprox. USD 41.442) anuales, circunstancia por la cual se los califica de "contribuyentes formales" y se les exige el cumplimiento de las obligaciones del IVA, pero más simples que a los contribuyentes ordinarios.

6. EL CASO ECUATORIANO: RÉGIMEN IMPOSITIVO SIMPLIFICADO ECUATORIANO

Con la intención de luchar tributariamente contra los elevados índices de informalidad existentes en Ecuador, se implementó el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE), especialmente dirigido a los pequeños empresarios y microempresas. Este régimen se basa en la regularización mediante el pago mensual de impuestos en función de los ingresos brutos anuales. Tal propuesta no tuvo una aceptación fácil. Tuvieron que pasar algunos años para que este sistema se implementara; en la época de Mahuad, se planteó la idea y, Noboa envió la iniciativa al Congreso, luego, en el año 2003, el gobierno de Lucio Gutiérrez negó tal propuesta. En ese entonces, el citado proyecto planteaba ampliar la base de contribuyentes al fisco, sobre la base de establecer impuestos a sectores poblacionales deprimidos como por ejemplo, a los artesanos, chóferes, microempresarios, comerciantes minoristas y, en general, a las personas dedicadas a la denominada "economía informal". El propósito era incluir a algunos sectores de la población, con el afán de cubrir el déficit fiscal del gobierno, mientras, continuaba la evasión tributaria por parte de los grandes empresarios y banqueros. El MPD mociono negar la creación del RISE fundamentalmente porque detectó la naturaleza antipopular del proyecto, exhibió datos que confirmaban la evasión tributaria de los grandes empresarios, las prebendas y exoneraciones de impuestos que, en ese mismo día, la mayoría del Congreso aprobó a favor de los dueños de buques, astilleros, importadores y exportadores. Con esta argumentación sustentó la moción de negar el proyecto y archivarlo por inconstitucional, antipopular e inconveniente, propuesta que logró los votos necesarios, lo cual postergo este intento (Aviles, 2007).

Fue en el año 2008 cuando se retomó esta reforma; aunque los primeros meses no fueron posibles porque los comerciantes minoristas emprendieron movilizaciones en rechazo de la implementación del sistema de Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) -que formaba parte de la Ley de Equidad Tributaria.

La Confederación de Comerciantes Minoristas, asegurando que las autoridades no habían acogido sus reformas, no estaban dispuestos a participar en el sistema del RISE. Pese a que el sector participó en el proceso de creación del RISE, los comerciantes aseguraban que existían falencias y que no se aceptaron ciertas recomendaciones, tales como la exoneración del pago de multas. Sin embargo, el Servicio de Rentas Internas, defendió el sistema con argumentos apoyados en la ley, expuestos en charlas que gradualmente han tenido resultados muy importantes, confirmando que se trata de un proceso que traería muchos beneficios.

La implementación del RISE es una importante iniciativa estatal que pretende incorporar a 250.000 pequeños comerciantes del sector informal a la base de contribuyentes. Esto permitirá aumentar los ingresos y más que nada promover una cultura tributaria en el creciente sector informal de la economía, mejorando su cobro y creando mecanismos que incentiven a este sector, reduciendo la elusión, la evasión y especialmente el contrabando. Esto deberá ir acompañado de un cambio sustancial en el manejo fiscal y redistributivo del gasto fiscal, que no existirá a menos que el retorno del beneficio, producto del pago de impuestos se traduzca en un gasto social más eficiente y equitativo a través de mejor salud, educación y menos gasto administrativo.

No todos los comerciantes demostraron inconformidad con el RISE ya que en los dos primeros meses, desde su creación en agosto del 2008 ya habían cerca de 26.000 personas inscritas en este sistema, porque estaban de acuerdo con los beneficios adquiridos como el ahorro del tramitador, ahorro del formulario y asimismo el hecho de evitar complicaciones con la administración tributaria por equivocarse al llenar los formularios.

Funcionamiento del RISE

Este sistema ha permitido ampliar la base de contribuyentes de tal forma que la administración tributaria pueda contar con información importante que permite controlar a los grandes y medianos contribuyentes mediante cruces informáticos. Los contribuyentes inscritos en el RISE no necesitan hacer declaraciones, por lo tanto se evitan los costos por compra de formularios y por la contratación de terceras personas, como tramitadores, para el llenado de los mismos y se evita que le hagan retenciones de impuestos. Estos contribuyentes entregan comprobantes de venta simplificados en los cuales solo se llenará fecha y monto de venta, adicionalmente no tendrá obligación de llevar contabilidad, simplificando de esta forma sus actividades comerciales.

Otra ventaja creada para motivar la inscripción a este régimen es que los microempresarios inscritos pueden descontar un 5% de su cuota, hasta llegar a un máximo del 50% de descuento, por cada nuevo trabajador que incorpore a su nómina y que sea afiliado en el IESS.

Primeros Resultados

Desde el establecimiento del RISE hasta el 26 de enero de 2010 el número de registros por áreas de actividad se descompone de la siguiente forma:

Cuadro 5

Agricultura, ganadería, caza y servicultura	102.496
Pesca	1.784
Explotación e minas y canteras	46
Industrias manufactureras	9.640
Construcción	4.866
Comercio al por mayor y al por menor	70.428
Hoteles y restaurantes	10.501
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3.323
Actividades inmobiliarias y empresariales y de alquiler	1.686
Administración Pública	68
Enseñanza	613
Actividades de servicios sociales y de salud	64
Otras actividades comunitarias	8.435
Hogares privados con servicio doméstico	846
Total General	214.796

Las recaudaciones totales en el mismo periodo ascienden a:

Cuadro 6

Actividades de servicios sociales y de salud	3.275,47
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	380.645,62
Administración Pública y Defensa	3.679,19
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	136.103,59
Comercio al por mayor y al por menor	1.859.281,26
Construcción	160.541,97
Enseñanza	27.596,06
Explotación de minas y cantera	2.173,47
Hogares privados con servicio doméstico	16.898,28
Hoteles y Restaurantes	860.059,28
Industrias manufactureras	255.749,83
Otras actividades comunitarias, sociales y personales	315.953,85
Pesca	12.882,29
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	463.297,05
Total General	4.498.227

El número de registros fue mayor en los primeros meses y luego ha ido disminuyendo, tal como se observa en el cuadro siguiente:

Cuadro 7

Septiembre 2008	122
Octubre 2008	16%
Noviembre 2008	-19%
Diciembre 2008	-1%
Enero 2009	-37%
Febrero 2009	-37%
Marzo 2009	20%
Abril 2009	-21%
Mayo 2009	21%
Junio 2009	5
Julio 2009	-2%
Agosto 2009	-22%
Septiembre 2009	17%
Octubre 2009	2%
Noviembre 2009	-10%
Diciembre 2009	-30%
Enero 26/2010	-16%

El Servicio de Rentas Interno (SRI) estableció como meta incorporar al RISE aproximadamente 250.000 contribuyentes; de acuerdo a la recaudación general (Informe Gerencial de la Dirección Financiera del SRI), al 26 de enero de 2010, se ha alcanzado un cumplimiento de 85,91%.

El número total de registro hasta la fecha (26 enero de 2010) es de 214.796. La recaudación del RISE para ese periodo suma un valor de USD 4.498.227.

La cobertura a nivel de cantones del proceso de recaudación RISE es aproximadamente del 60%, sin embargo, aumenta progresivamente. Es importante señalar, que el 51%, de los pagos realizados por RISE fueron cuotas globales.

Equidad y mayor recaudación

Los sistemas simplificados aplicados por varios países constituyen un mecanismo mediante el cual se contribuye a la formalización de las microempresas. La simplificación del sistema tributario, facilita el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, pero a la vez incorpora una mayor inequidad en la distribución de la carga fiscal. En este sentido, los sistemas simplificados deben evolucionar en la medida que la sociedad va consolidando su cultura tributaria, pero sin descuidar los principios de justicia fiscal.

Anteriormente las ganancias de la economía informal no formaban parte de la presupuesto general del Estado, ya que no contribuían, actualmente con este nuevo régimen la recaudación se ha va incrementando gradualmente, y esto permite aumentar la presencia del Estado en aras de llevar a cabo políticas redistributivas más activas, y vitales para cambiar el régimen de acumulación actual existen en Ecuador, con altos grados de desigualdad y concertación. Pero no solo debe ser visto desde ese punto de vista, sino que también, es crucial atender a esta población inmersa en la economía formal desde con los mismo derechos sociales que al resto de la población formal.

Algunas limitaciones y extensiones

Aún en los mercados del país algunos comerciantes desconocen este nuevo sistema, aduciendo que no han recibido información alguna o debido quizás a que esos sectores tradicionalmente no tenían Registro Único del Contribuyente (RUC) y no han venido cumpliendo con el pago de impuestos, y posiblemente quieran seguir evadiendo.

Una de las propuestas de la administración tributaria ecuatoriana para el control de las obligaciones que se están generando en el RISE, es incrementar el personal de las áreas de cobranzas, a fin de disminuir la omisidad que se presenta en este tipo de contribuyentes que al 31 de diciembre de 2008 alcanza el 51%. Adicionalmente, también se pretende coordinar de mejor manera el proceso de inscripción en el RISE, en aquellos lugares donde exista cobertura de instituciones recaudadores, de lo contrario la brecha de pago se incrementará.

En general, se necesitan mejoras en tres aspectos principales de la administración fiscal: registro de los contribuyentes, auditoría y recaudación. El registro de los contribuyentes puede mejorarse haciéndose un óptimo uso de la información de terceros como por ejemplo: registros del seguro social o datos del sistema financiero. Las auditorías pueden ser más eficaces mediante la adopción de tecnologías modernas como ha ocurrido en Chile y España. Y para aumentar la recaudación, es posible reducir los costos administrativos y de cumplimiento por medio de cambios en la estructura fiscal, combinando reducciones en las tasas marginales de impuestos con la eliminación de exoneraciones, de regímenes privilegiados y simplificando las deducciones.

El mejoramiento de la calidad de la formulación de políticas por parte del Estado es decisivo en la reducción de la informalidad, que también exige el aumento de la eficiencia, la justicia y la rendición de cuentas del Estado. Los cambios también se deben manifestar en los individuos sobre el cumplimiento impositivo que permita al Estado mejorar el suministro de bienes y servicios públicos y la aplicación y cumplimiento de las leyes.

En consecuencia, por bien intencionadas o incluyentes que sean las políticas, estas deben ser bien diseñadas, considerar cuidadosamente los incentivos y desincentivos hacia la formalidad generados por los programas del gobierno. Una mayor inclusión o un contrato social más participativo es condición básica para reducir la informalidad.

Algunos retos para su mejora

No existe un control sobre el cumplimiento del pago de sus cuotas, ya que en su mayoría las microempresas inscritas, desarrollan su actividad económica en sus hogares, limitando una posible sanción de clausura por su incumplimiento. Esta es una de las tareas pendientes para la mejora en la gestión de este sistema. Actualmente no existen convenios interinstitucionales que presionen a los habitantes que desarrollan actividades económicas a inscribirse en el RUC por cualquier modalidad, como requisito para gestionar trámites en el sector público, lo cuál se convierte en otro eje de mejora del RISE en los próximos años. También se requiere una mayor y mejor coordinación entre el RISE y otros tributos, por ejemplo, con el IVA; el RISE permitió que contribuyentes que estaban inscritos en el RUC (sistema tradicional) y que declaraban IVA, se acogieron a esta nueva modalidad, reduciendo el aporte mensual de estos impuestos por sus actividades económicas, ya que la cuota actual es rebajada, es decir creando riesgos de prácticas elusivas.

7. ANÁLISIS EMPÍRICO: ASPECTOS PREVIOS

El Proyecto de Ley de Defensa de los Comerciantes Minoristas y Trabajadores Autónomos señala que, en Ecuador, existen aproximadamente 2.600.000 hombres y mujeres que sobreviven y mantienen a sus familias a través del trabajo informal o mediante actividades que no se encuentran bajo relación de dependencia. Estos hombres y mujeres desarrollan todo tipo de estrategias de sobrevivencia fuera de los canales formales del mercado laboral. La economía informal debe ser entendida como parte de un todo más amplio, que debe incorporar a las políticas económicas pasadas, a la estructura socioeconómico y al contexto económico global. Un gran porcentaje de estos trabajadores son mujeres adolescentes y niños y niñas, y ancianos que no son parte de trabajos formales. 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 como en sus precarias condiciones de vida.

El proyecto ley 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 como son Quito y Guayaquil, han expedido sus propias ordenanzas entorno a la informalidad. Así el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito 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, asumió 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 al igual que Quito dispone de una ordenanza 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 se ve enfrentado a reclamos de este sector que solicita el poder utilizar nuevamente las vías y espacios públicos.

Algunos Datos para contextualizar

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. Son muchos los estudios que proliferan a nivel internacional sobre la informalidad. 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) cuestionó este informe. El INEC plantea que la metodología que usó la OCDE para la medición de ese índice no es la utilizada por la mayoría de los países del mundo, que 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", 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 informó de 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, que no llevan registros contables y no tienen registro fiscal. Asimismo, indicó 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 calculó que el sector informal en el país representa el 43.6 por ciento de la fuerza laboral.

8. BASE DE DATOS: ENCUESTA SOBRE INFORMALIDAD EN ECUADOR 2009

La encuesta fue elaborada por Mindtek, desde el 19 de noviembre hasta el 14 de diciembre de 2009, fue realizada por encuestadores profesionales capacitados y contratados, el objetivo fue aplicar un formulario diseñado por Mindtek y aprobado por el consultor que buscaba caracterizar la informalidad en el sector comercio en las cinco ciudades más representativas del Ecuador a nivel estadístico: Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato y Machala, en sus áreas urbanas.

El tamaño de muestra definido fue de 3000 casos, 500 casos obtenidos a partir de la encuesta de empleo y desempleo urbana de Septiembre de 2009, y 2500 a partir de la base de datos del RISE. El segmento objetivo eran personas definidas como informales del sector comercio, ya sea porque

tenían RISE o porque cumplían con requisitos de trabajar en locales de menos de 10 empleados o por ser trabajadores por cuenta propia, ubicadas dentro de las ciudades objeto del estudio. La metodología de la encuesta se adjunta mediante documento.

La encuesta se aplicó a 3.048 personas, donde el 52,1% fueron realizadas en la zona de la sierra, y el resto en la costa. La provincia con más porcentaje de participantes es Guayas con 30,83%, en segundo lugar está Pichincha con 27,73%, en el tercer lugar está El Oro con 17%, en cuarto puesto Tungurahua con 14,20% y finalmente Azuay con 10,24%.

9. RADIOGRAFÍA CUANTITATIVA-CUALITATIVA DE LA INFORMALIDAD EN ECUADOR

Antes de comenzar a desmenuzar todos los datos de la encuesta con el objetivo de caracterizar pormenorizadamente a este sector, es importante resaltar cómo está distribuido el trabajo informal por ramas, y dentro de éstas, por grupos

Cuadro 8

Empleo informal por rama y grupo			
RAMA	GRUPOS	RAMA	GRUPOS
ROPA	<ul style="list-style-type: none"> • Bisutería • deportiva • formal • chaquetería 	TEJIDOS	<ul style="list-style-type: none"> • sacos • chalinas • gorras • ruanas
CALZADO	<ul style="list-style-type: none"> • formal • casual • deportivo 	FONOGRAMAS	<ul style="list-style-type: none"> • casset • cd • video
MALATERÍA	<ul style="list-style-type: none"> • bolsos • mochilas • carteras • maletas 	COMIDAS	<ul style="list-style-type: none"> • jugos • frutas • frituras • típicas
ARTESANÍAS	<ul style="list-style-type: none"> • adornos • cerámica • pulseras • collares 	LEGUMBRES	<ul style="list-style-type: none"> • hortalizas y legumbres
GOLOSINAS	<ul style="list-style-type: none"> • caramelos • cigarrillos • enlatados • bebidas gaseosas • lácteos 	BARATIJAS	<ul style="list-style-type: none"> • relojes • calculadoras • paraguas • gafas • cinturones • juguetes • peluches

En las siguientes líneas, se presentan aspectos fundamentales a partir de los datos de la encuesta que permitan conocer –con mayor detalle- cómo es el sector informal en Ecuador.

Características generales

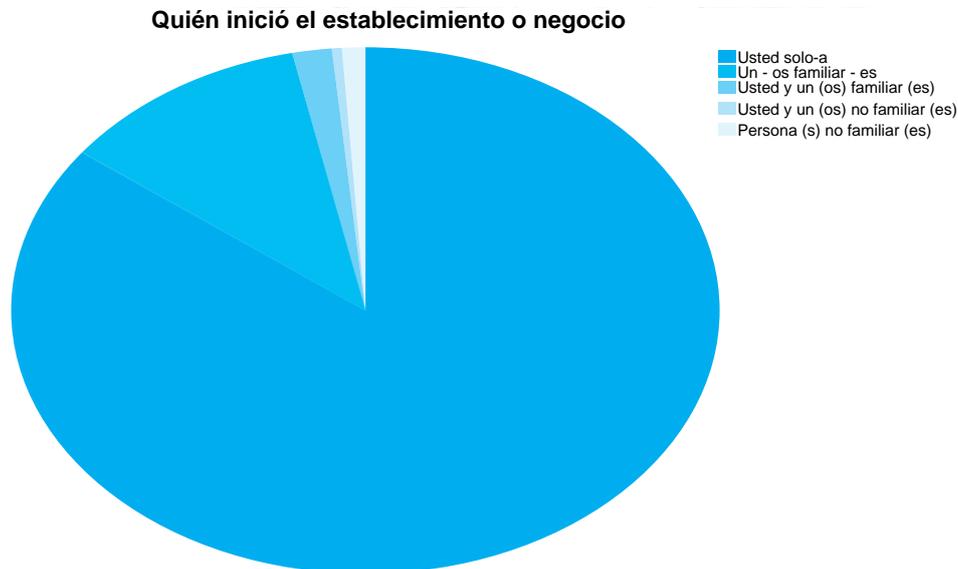
En primer lugar, será importante conocer cómo son el número de empleados en las empresas encuestadas. El total de personal ocupado en las 3.048 empresas encuestadas es de 3.270. El 87,66% de las empresas está ocupado por una sola persona, el 6,36% por dos personas, el 1,57% por tres personas, el 0,23% por cuatro, el 0,16% por cinco y el 0,04% por seis o siete personas. El 3,94% de las empresas encuestadas no reportan datos si existe el negocio o empresa para su funcionamiento. Si consideramos que cada empresa debería estar ocupada al menos por una persona, esto nos llevaría a aceptar que el porcentaje total que representan las empresas con ocupación de una persona ascendería a 91,60%. En este mismo sentido, ante otra pregunta de la encuesta, se ratifica lo mismo: el 95,5% de las personas actúan solas y no tienen socios en sus establecimientos. Los negocios fueron iniciados por ellos mismos y son sus dueños quienes los trabajan. Por tanto, se puede afirmar que la mayoría de las empresas encuestadas en el sector informal son unipersonales en cuanto a su ocupación.

A pesar de este dato, resulta importante conocer si el inicio del negocio fue llevado por si solo o si tuvo ayuda familiar: el 85,4% ha iniciado solo el establecimiento, y un 11,3% con ayuda de un familiar. El sector informal tiene carácter emprendedor basado en las iniciativas propias o familiares (en menor medida). El alto valor de la iniciativa propia –diferenciada de la familiar- se debe fundamental a que existe alto grado de correlación entre esa opción y la familiar, ya que en muchos casos se tomará la decisión individual dentro de un determinado contexto familiar. Las demás formas de instalación de los negocios tienen un porcentaje muy bajo.

Cuadro 9

Identificación de quién inició este establecimiento o negocio				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Usted solo-a	2581	85,4	85,4
	Un - os familiar - es	342	11,3	96,7
	Usted y un (os) familiar (es)	55	1,8	98,5
	Usted y un (os) no familiar (es)	11	,4	98,9
	Persona (s) no familiar (es)	34	1,1	100,0
	Total	3023	100,0	
	Total	3023	100,0	

Gráfico 1. Identificación de quien inicio este establecimiento



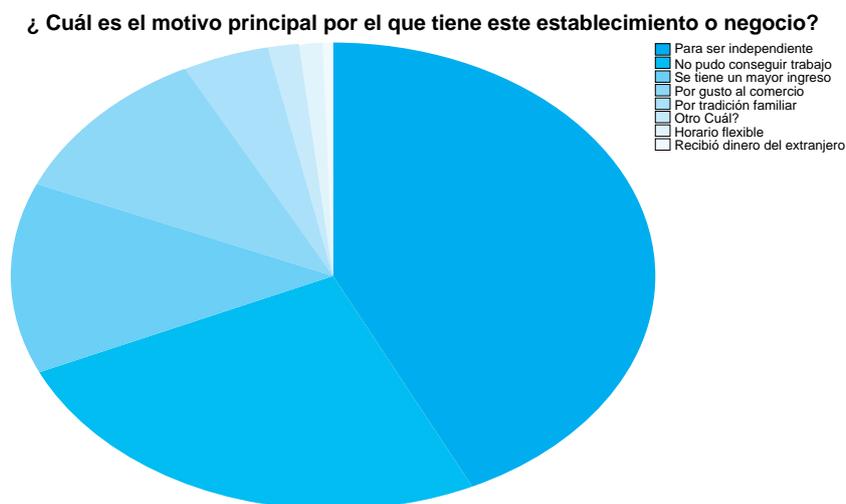
El motivo principal que origina poner en práctica este tipo de negocio es la búsqueda de ser independiente en términos económicos. El 42,9% de los encuestados desea gozar de esta sensación de libertad para emprender este tipo de negocios, y no tener que reportar a otras personas, y sentirse dueña de su propia acción. Esta mayoritaria respuesta, en cuanto a la ambición por satisfacer esta libertad, está íntimamente vinculada con los paradigmas teóricos impuestos en las últimas décadas en términos teóricos, donde los términos de libertad y mercado, y crecimiento y desarrollo fueron de la mano. Sin embargo, este concepto de libertad está rigurosamente condicionado a una estructura superior: legal, tributaria, cultural, social y económica. La segunda mayor causa para entrar en este La dificultad para conseguir trabajo es la segunda causa, representa el 25,4% de los casos. Como tercer motivo está la posibilidad de tener un mejor ingreso (12,43%) en ese otro sector de la economía. Estos datos reflejan las carencias del mercado formal laboral en Ecuador en cuanto a satisfacer estas tres condiciones básicas para la población: libertad, salario y empleo.

Cuadro 10

Motivo principal por el que tiene este establecimiento o negocio				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Para ser independiente	1246	42,9	42,9
	No pudo conseguir trabajo	737	25,4	68,3
	Se tiene un mayor ingreso	380	13,1	81,4
	Por gusto al comercio	315	10,9	92,3
	Por tradición familiar	130	4,5	96,8
	Otro	43	1,5	98,2
	Horario flexible	38	1,3	99,6
	Recibió dinero del extranjero	13	,4	100,0
	Total	2902	100,0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Gráfico 2. Motivo principal por el que tiene este establecimiento



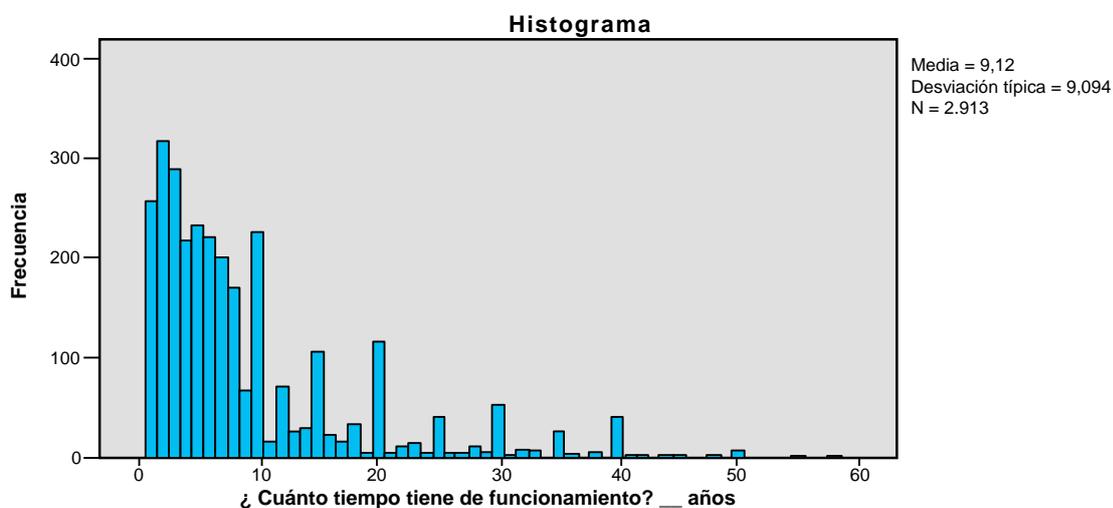
La temporalidad de este tipo de negocio en el sector informal es otra de las cuestiones claves para comprender mejor su propia dinámica. Resulta llamativo que solo el 8,8% de los negocios sean aquellos que tenga una duración de no más de un año, o que solo el 19,7% duren no más de dos años. Estos datos reflejan que uno de cada cinco dispone de este negocio por un tiempo inferior a dos años. Se podría esperar que la volatilidad de este sector sea muy grande. No obstante, los datos nos muestran que este sector está fuertemente integrado en la estructura económica-cultural-social-laboral en Ecuador, y por tanto, el 80% de las empresas perduran más de dos años. Por ejemplo, la mitad de los negocios superan los 6 años de antigüedad. Esta temporalidad es menor que la se que da en el sector formal para muchos colectivos. Esto ratifica el carácter estructural de la economía informal en Ecuador.

Cuadro 11

Tiempo de Funcionamiento			
	Años	Frecuencia	Porcentaje
Válidos	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 encuesta de informalidad 2009

Gráfico 3. Tiempo de Funcionamiento



El 95,5% de los establecimientos piensan continuar el siguiente año en funcionamiento. La mayoría de los negocios consideran que seguirán en el mismo, lo cual confirma el fuerte componente estructural, dado que no tienen en sus expectativas ir a otro negocio en el sector formal. Esto se puede deber a muchas razones: falta de conocimiento de las potenciales ventajas de la economía formal, descreimiento de las bondades de la economía informal, falta de oportunidades en el sector informal, coste añadido de cualquier cambio de trabajo (en tiempo, en formación, en hábitos),... Esto nos lleva al siguiente razonamiento: el mayoritario porcentaje que considera que continuará en ese negocio debe ser tenido en cuenta para cualquier política pública (tributaria) que desea atraer al sector informal hacia el sector formal. No pueden diseñarse medidas aisladas que proporcionen beneficios parciales, sino que debe abordarse la informalidad teniendo en cuenta ese carácter estructural, y también ese aparente deseo de querer seguir en el mismo trabajo o negocio. Cambiar ese deseo de continuidad no es tarea fácil si no son cambiadas las estructuras que han facilitado el auge del sector informal.

Cuadro 12

Continuidad en el próximo año				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	No	129	4,5	4,5
	Sí	2759	95,5	100,0
	Total	2888	100,0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

La gran mayoría de los encuestados consideran que trabajan por cuenta propia (89,5%) o son patronos (10,5%).

Cuadro 13

Responsabilidad en el negocio				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válido	Patrono	315	10.5	10.5
	Cuenta propia	2697	89.5	100.0
	Total	3012	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

En cuanto al lugar donde se lleva a cabo la actividad, el 66,7% del sector ocupa local u oficina, el resto hacen uso de otros medios: vivienda, vía pública, etc. El porcentaje de personas ambulantes es casi del 5%. A primera vista, podríamos concluir que es minoritario este tipo de negocio, pero hay que tener en cuenta que la propia configuración e implementación de la encuesta, que no recoge apropiadamente este complicado grupo de trabajadores dentro del sector informal por sus dificultades operativas.

Cuadro 14

Ubicación donde se realiza el trabajo				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Local – oficina	2018	66,7	66,7
	Vivienda	483	16,0	82,7
	Kiosco – caseta	201	6,6	89,4
	En la calle (ambulantes)	147	4,9	94,2
	Otro	94	3,1	97,3
	A Domicilio	77	2,5	99,9
	Transporte (taxi, bus, moto, etc)	4	,1	100,0
	Total	3024	100,0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

El espacio físico ocupado por los establecimientos tiene una media muestral de 17,7 m². Hay pocos establecimientos con gran espacio físico. Prácticamente la mitad de todos los negocios (51,3 %) se ubica en lugares propios, el 47,6% arrienda u otros.

Cuadro 15

Relación de propiedad del lugar del trabajo				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Propio	1385	51,3	51,3
	Arrendado	1269	47,0	98,4
	Otro	44	1,6	100,0
	Total	2698	100,0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

En cuanto a la formación del titular del negocio, según los datos, casi tres cuartas partes (72,6%) señalan no tener un título profesional. El 27,4% tiene estudios profesionales, lo cual no es un valor bajo para un sector donde muchas teorías diagnostican que es exclusivo para personal de baja cualificación. Si consideramos todo el personal (dueño y trabajadores), el 48,51% de las personas que trabajan en los negocios tienen terminada la secundaria y el 30,43% la primaria, apenas un 9,29% ha realizado estudios superiores.

Cuadro 16

Carácter profesional				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	No	318	72,6	72,6
	Sí	120	27,4	100,0
	Total	438	100,0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 17

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				

Características en relación con la capacitación

Del total de encuestas válidas, el 21,8% han capacitado a su personal, es decir, en un alto número, a ellos mismos. La mayoría, el 78,2%, no lo han hecho. De los establecimientos que si recibieron capacitación en los últimos 12 meses, el número medio de personas capacitadas es de 1,83 personas. 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 representa a 2 personas capacitadas. Resulta evidente que la capacitación no constituye un eje central en el sector informal, y no es concebida como fuente de mejora de productividad ni competitividad. Es muy difícil que el sector informal pueda apropiarse de variables más arraigadas en el sector informal, dado que las conexiones entre uno y otro no están claramente definidas. Por lo tanto, cualquier política de fomento de la capacitación en este sector debe considerar la actual tendencia al respecto, y cuán complejo es alterarla. De nuevo, los programas de capacitación para este sector deben estar integrados en estrategias más estructurales.

Cuadro 18

Capacitación de las personas que trabajan en el establecimiento durante los últimos 12 meses				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Validos	Sí	660	21.8	21.8
	No	2361	78.2	100.0
	Total	3021	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Los negocios que capacitan a su personal lo hacen especialmente en las áreas comerciales y mercadeo, representa el 52,7% de las capacitaciones. Esta capacitación les permite adquirir destrezas para atraer más clientes e incrementar sus ventas. Entre aquellos que atienden a la capacitación como factor de mejora, el área administrativa y la técnica también supone -en cierto modo- un tema de preocupación. Aunque si estos datos lo consideramos para toda la población encuestada, son valores muy bajos, mostrando así la escasa importancia concedida en el sector informar en este terreno de capacitación técnica y administrativa (en muchos casos, relaciones con conocimiento de aspectos básicos de finanzas).

Cuadro 19

Área de la capacitación recibida				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Área administrativa	136	21.5	21.5
	Área técnica	112	17.7	39.1
	Área comercial y mercadeo	334	52.7	91.8
	Otro	52	8.2	100.0
	Total	634	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

El sector público es el principal proveedor de capacitación de los negocios informales, cubriendo así las tres cuartas partes (75,4%).

Cuadro 20

Identidad de quién proporcionó la capacitación				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válido	Sector Público	463	75.4	75.4
	Sector Privado	116	18.9	94.3
	Organización no gubernamental	24	3.9	98.2
	Otro	11	1.8	100.0
	Total	614	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

La gran mayoría (90,5%) señala que no realizó ningún gasto en programas de capacitación para las personas que trabajan en los establecimientos. Los escasos ingresos (así como la volatilidad de los mismos) no conceden margen de maniobra para afrontar gastos en esta materia. En este sentido, el sector público tiene un doble cometido: paliar la marginación estructural que vive el sector informal, y llevar a cabo programas formativos gratuitos y muy adaptados a este sector para obtener la máxima eficacia de un tiempo que escaso. De las entidades que si realizaron algún gasto en capacitación, la media del gasto fue de 486,22 dólares. Muy pocos establecimientos realizaron grandes montos en capacitación.

Cuadro 21

Gasto realizado por la capacitación recibida en los últimos 12 meses				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válido	Sí	59	9.5	9.5
	No	561	90.5	100.0
	Total	620	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

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 que lo solicitaron fue el sector privado con un 42,9% y 34,7% por el sector público. Esto pone de manifiesto lo anteriormente argumentado: el sector público no sólo debe ofrecer cursos de capacitación eficaces, gratuitos y adaptados, sino que debe proponer facilidades financieras para que los negocios del sector informal también puedan llevar a cabo capacitación por su propia cuenta.

Cuadro 22

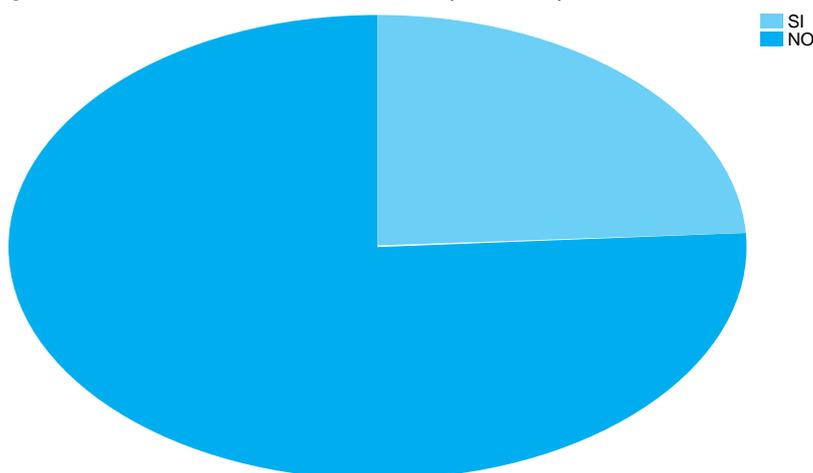
Identidad de quién otorga financiamiento				
		Frecuencia	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
Válidos	Sector Público	17	34.7	34.7
	Sector Privado	21	42.9	77.6
	Parientes o amigos	4	8.2	85.7
	Otro	7	14.3	100.0
	Total	49	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Radiografía de la variable financiera en la Informalidad

La cuarta parte de los establecimientos recibió préstamo en los últimos 12 meses. El 75% de las empresas encuestadas señalan que no han solicitado créditos para sus establecimientos.

Gráfico 4: Información sobre préstamos obtenidos

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



Los altos intereses (28,4 %) y otros factores (23,5%) -entre los cuales la respuesta mayoritaria ha sido que no le gusta endeudarse- son las principales causas para no solicitar financiación. Los bajos ingresos (21,1%) y la falta de garante (17%) son otros factores importantes para no conseguir financiamiento. Esto muestra la separación extrema que existe entre el sector financiero y un sector tan importante de la actividad económica como es la economía informal. Esta es otra arista más que explica la exclusión estructural del sector informal. Los problemas de la garantía y los altos intereses son problemas subsanables si es que realmente existe voluntad política para integrar a este sector en la economía, sin ser condenada como informal de manera permanente.

Cuadro 23

Principal razón por la que no obtuvo el préstamo				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Altos intereses	608	28,4	28,4
	Otro	503	23,5	51,9
	Bajos ingresos	453	21,1	73,0
	Falta de garante	364	17,0	90,0
	Falta de respaldo comercial	214	10,0	100,0
	Total	2142	100,0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

El 66,5% de la financiación es cubierta por las entidades financieras privadas. El sector público representa un porcentaje muy reducido en este ámbito (12,8%). Las cooperativas suponen solo el 10,2%. Sin embargo, cuando se les pregunta cuál fue la entidad que realizó el préstamo la mayoría señala que fue el Banco de Fomento lo que demuestra que los encuestados desconocen que esta Institución pertenece al Estado y le resta validez y confiabilidad a la respuesta obtenida. Esto vuelve a poner de manifiesto que hay todavía mucho en el imaginario colectivo de las políticas económicas del Consenso de Washington en materia de privatización del sector financiero. Las políticas públicas no solo deben hacer más factibles los canales financieros para este sector, sino que debe haber una estrategia de comunicación (y publicidad) donde se explique pedagógicamente el papel que juega la banca pública en muchos sectores de la economía, y el potencial que puede jugar fundamentalmente en la formalización del sector informal.

Cuadro 24

Persona de quién recibió el préstamo				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Entidades financieras privadas	476	66,5	66,5
	Entidades financieras públicas	92	12,8	79,3
	Cooperativa	73	10,2	89,5
	Prestamista/chulquero	38	5,3	94,8
	Pariente o amigo en el país	18	2,5	97,3
	No informa	13	1,8	99,2
	Pariente o amigo del extranjero	6	,8	100,0
	Total	716	100,0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

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% tuvieron préstamos por importes comprendidos entre 5.001 a 10.000 dólares. NO hay duda que no sólo hay bajo porcentaje que acude al sistema financiero, sino que los importes también reducidos si lo comparamos con el sector estrictamente formal. Esto supone una desventaja competitiva estructural de un sector respecto a otro.

Cuadro 25

Cantidad de dinero solicitada			
Intervalo	Número de Solicitantes		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			

Las garantías son otro condicionante clave para la solicitud de créditos. Entre aquellos que solicitaron créditos, el 76,8% tuvieron que presentar garantías personales y en un 5,3%, garantías hipotecarias. Esto se debe a que la mayor parte de negocios que solicitaron crédito fue 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 no personales.

Cuadro 26

Tipo de garantía que le solicitaron				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Garantías personales	532	76.8	76.8
	Garantías hipotecarias	37	5.3	82.1
	Grupos solidarios	9	1.3	83.4
	Abrir una cuenta de ahorros	18	2.6	86.0
	Entregar bienes	7	1.0	87.0
	Otro	6	.9	87.9
	Ninguna	84	12.1	100.0
	Total	693	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Los negocios que solicitaron préstamo lo utilizaron en un 76,8% para la compra de mercadería y apenas un 12% para la adquisición de materia prima. Esto confirma que la mayoría de negocios informales se dedica a la compra-venta y no a la fabricación o industrialización y no agregan valor a los procesos de producción. Son negocios pocos planificados, que no cuentan con el respaldo del sistema financiero, y cuando lo utilizan, lo emplean mayoritariamente para el objeto central del negocio, la compra de mercaderías. El cuadro muestra cómo apenas se usa financiación para emprender programas de capacitación o para mejoras del local, lo que pone un techo muy evidente en el devenir del sector informal. No obstante, el 97,5% de las personas considera que el préstamo recibido fue de utilidad.

Cuadro 27

Destino del préstamo				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Compra de mercadería	525	76.8	76.8
	Compra de materia prima	82	12.0	88.7
	Arreglos del local	29	4.2	93.0
	Capacitación	3	.4	93.4
	Pago deudas	18	2.6	96.1
	Otro	27	3.9	100.0
	Total	684	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

El 51,4% de los encuestados informa que el dinero del negocio lo tiene en su vivienda, el 26,5% lo guarda en un banco. Existe desconfianza en el sistema financiero por la crisis que se vivió a partir de 1999. El sistema financiero no solo muestra su distanciamiento con el sector informal en la petición de créditos, sino también en el depósitos. Una razón añadida en el depósito se debe a que este tipo de negocio no maneja grandes cantidades de dinero y por ello consideran seguro mantenerlo en su casa.

Cuadro 28

Asignación del dinero del negocio o establecimiento				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Banco	768	26.5	26.5
	Cooperativa	243	8.4	34.9
	Mutualista	18	.6	35.5
	ONG	5	.2	35.6
	Vivienda	1490	51.4	87.0
	Otro	377	13.0	100.0
	Total	2901	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Pero más allá de cuál es la relación actual del sector informal con el sistema financiero, cabe preguntarse si existe intención o deseo de acercarse a él por parte del sector informal. No existe clara tendencia en la respuesta: el 47,7% señala que si necesitan 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 señalan necesitar montos bajos comprendidos entre los 1.000 y 2.000 dólares.

Cuadro 29

Necesidad de financiamiento para el establecimiento				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Si	1395	47.7	47.7
	No	1528	52.3	100.0
	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		

El sector informal considera que resulta más fácil acudir a entidad financiera privada respecto a la pública. Cabe soslayar que un porcentaje alto (61,4%) considera muy difícil obtener financiación de entidad pública. Este porcentaje se reduce en el caso de entidad privada. Se vuelve a poner de manifiesto que la distancia entre economía informal y el sector financiero es mayor cuando se trata del sector público.

Cuadro 31

Comparación de dificultad de obtención créditos entre entidades financieras privadas y públicas.					
		Entidad Financiera Privada		Entidad Financiera Pública	
	Dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Validos	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					

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 en porcentaje alto a través de cadenas, 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, y en este sentido, hay un aprovechamiento de ciertos intermediarios que provocan mercados cautivos, y de dependencia monopolística (con los efectos que ellos conllevan). El principal producto de los proveedores es la mercancía (82%).

Cuadro 32

Comparación de dificultad de obtención créditos entre entidades financieras privadas y públicas.					
		Entidad Financiera Privada		Entidad Financiera Pública	
	Dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Validos	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					

En cuanto a los clientes, casi la totalidad de las ventas se realizan a personas / hogares, el 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 que pequeños empresarios puedan participar en los procesos y especialmente en las subastas inversas; para hacerlo deben ser negocios legalizados y esta es una característica de la que carece el sector analizado. Otro factor clave es el requisito relacionado con los volúmenes necesarios para cumplir los requerimientos de las organizaciones del Estado, los cuales no pueden ser cubiertos por los informales que disponen de cantidades pequeñas de mercadería.

Cuadro 33

Análisis de la competencia: identificación				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Estab. informales	1161	40.9	40.9
	Estab. formales	1534	54.0	94.9
	Otro Cuál?	146	5.1	100.0
	Total	2841	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

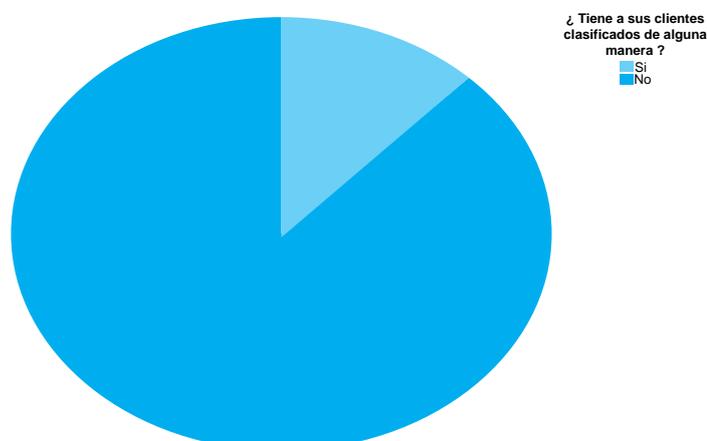
El 54% de los encuestados considera que su principal competencia son los negocios formales, y para el 40,9%, la competencia reside en otros negocios informales.

Cuadro 34

Tiene a sus clientes clasificados de alguna manera				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Si	362	12.2	12.2
	No	2611	87.8	100.0
	Total	2973	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

La gran mayoría, el 87,8%, señala que no tiene ninguna clasificación de sus clientes. Esto se debe a que utilizan sistemas día-a-día, poco planificados, y muy débiles en estrategia de futuro. Los que señalan tener un sistema de clasificación, el 12,2%, informan que lo hacen por buenos y malos o por conocidos y hijos. Dicho de otro modo, incluso dentro de los que hacen un seguimiento de sus clientes, es algo muy rudimentario y con poca proyección hacia el futuro.

Gráfico 5: Disposición a clasificar a los clientes



Casística de los problemas en el establecimiento o negocio

El 83,41% señala no tener problemas en sus negocios y apenas el 16,59% señala padecer algún problema. Respecto a estos últimos, los aspectos financieros y la comercialización de los productos son aquellas fuentes de dificultades para los negocios informales. Las materias primas (insumos), los altos costes de lugar y la seguridad serían los siguientes problemas en preocupación para los negocios informales. El control legal solo supone apenas el 9% de los problemas declarados. Estos datos son muy relevantes a la hora del diseño de política pública para esta economía informal.

Cuadro 35

Resumen		
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
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Información Administrativa

El 71.5% de encuestados señala que tiene el Registro Único de Contribuyentes (RUC). Aunque en este dato hay un claro sesgo por autocorrelación entre la selección de muestra y la variable preguntada. La mayoría de encuestados se hallan registrados en la base RISE del SRI, y esto formó parte de la base para la selección de la muestra de esta encuesta. El 63,5% de la población encuestada señala estar inscrito en el RISE. Si resulta interesante saber por qué no renovaron u obtuvieron el RUC aquellos que no lo poseen: la principal razón se debía a que consideraban que no era obligatorio (29%), o que no sabían si debe registrarse (26%). Otras razones a considerar son el alto coste (casi 15%) o que los trámites eran complicados (13,5%). De las dos principales respuesta, 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.

Cuadro 36

Principal razón por la que obtuvo o no renovó el RUC				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Trámites complicados	77	13.5	13.5
	Costoso	85	14.9	28.5
	No sabe si debe registrarse	148	26.0	54.5
	No es obligatorio	165	29.0	83.5
	Tiempo	59	10.4	93.8
	Otro Cuál?	35	6.2	100.0
	Total	569	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

El 55,1% de los encuestados señala llevar apenas un registro manual. Un porcentaje significativo (28,4%) no lleva ningún tipo de registro. Esto implica que los establecimientos o negocios encuestados no tienen datos reales de cuáles son sus costos y su verdadera rentabilidad, lo cuál supone una premisa básica para que posteriormente sean controlados tributariamente. Es decir, comenzar estableciendo tributos u obligaciones fiscales es empezar la casa por el tejado, puesto que primer debería establecerse las pautas para que la propia población informal considere importante su propio control.

Cuadro 37

Tipo de registros que lleva				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válido	Registros contables completos	237	8.1	8.1
	Sólo un cuaderno de cuentas	1679	57.1	65.2
	No lleva ningún registro	867	29.5	94.7
	No informa	156	5.3	100.0
	Total	2939	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

En cuanto al grado asociativo, una amplia mayoría (91,8%) señala no pertenecer a ninguna cooperativa. En Ecuador, no se ha desarrollado la asociatividad dentro de la economía informal, que es un componente fundamental en el desarrollo de las pequeñas empresas por las sinergias que se pueden dar, y los potenciales beneficios recíprocos. Es más, el 72,5% de la población encuestada trabaja en forma individual, que no están constituidas en sociedades.

Cuadro 38

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

Cuadro 39

Personería jurídica del establecimiento o negocio				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válido	Constituido en Sociedad	122	4.1	4.1
	No constituido en sociedad(hogares)	2209	73.9	78.0
	No sabe	657	22.0	100.0
	Total	2988	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

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 40

Forma de desarrollar las actividades				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Sociedad en nombre colectivo	31	27.7	27.7
	Comandita simple	34	30.4	58.0
	Comandita dividida por acciones	1	.9	58.9
	Sociedad de responsabilidad limitada	12	10.7	69.6
	Sociedad anónima	13	11.6	81.3
	No sabe	21	18.8	100.0
	Total	112	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

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 al total, el 59,25% son de sexo femenino y el 40,75% masculino. Podríamos afirmar que hay una feminización de la informalidad, lo cuál debe considerar en cualquier política de igualdad que se precie.

Cuadro 41

Sexo					
Sexo	Dueño Establecimiento o Negocio		Empleados		Total
	Hombre	1198	39,70%	150	
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					

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 colectivo en riesgo de desempleo de larga duración. En los datos, se observa como las personas mayores de 40 años representan aproximadamente el 50% del total del sector informal. Este rango de edad si supone inexorablemente un grupo con alta probabilidad de no volver a encontrar trabajo si ya están desempleados. Tampoco es desdeñable el porcentaje de personas comprendida entre 19 y 30 años que forman parte de este sector, que supone casi una quinta parte del total. Esta población, en plena edad laboral, puede acabar limitando su espacio de actuación a la economía informal, ya que no resulta tan fácil pasar de un sector a otro (de lo informal a lo formal) por las grandes barreras entre lo uno y lo otro. Conocer con detalle la pirámide de edad de la población que forma parte de la economía informal es crucial para proponer estructuras nuevas que acaben formalizándola.

Cuadro 42

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
	2919	100,00	295	100,00	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009					

El dato de las horas trabajadas en el sector informal es muy alto. El rango de horas más elevado (en porcentaje) es entre 51 y 60 horas. Casi la mitad de la población trabaja más de 50 horas semanales. Seguro que en la otra mitad de la población, debe haber alto nivel de subempleo (ganas de trabajar más pero que no se pueda).

Cuadro 43

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	28	3	34	1,16
Total			2939	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

El seguro de salud brilla por su ausencia en este colectivo. Es muy alto el porcentaje que no goza de ningún seguro de salud, ni público ni privado, 83,45%.

Cuadro 44

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				

La formalidad escrita de contrato entre dueño y empleado es baja. El contrato verbal es la figura mayoritaria para relacionar al empleado con el dueño, en el 63,44% de los casos. Solo un 36,56% tienen un contrato escrito.

Cuadro 45

Tipo de 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				

El control de las remuneraciones es tarea nada sencilla. El dato de las remuneraciones en el sector informal es muy bajo. 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.

Cuadro 46

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				

La modalidad de sueldo o salario predomina en la forma en la que los trabajadores de este sector reciben sus remuneraciones, esta condición es del 71,03%. Aunque es probable que el concepto de sueldo o salario tenga mucha ambigüedad porque el encuestado no tenga clara cada categoría y entienda que sueldo o salario engloba a las otras.

Cuadro 47

Forma de Pago				
	Frecuencia			
Modalidad de Pago	Dueños	Empleados	Total	Porcentaje
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				

El trabajo informal es la única actividad que genera ingresos a la mayoría de las personas encuestadas, el 86,39% no se dedican a otra actividad. La informalidad se presenta como única y exclusiva fuente de ingreso para esta mayoría de casos. Existen pocos lazos entre la formalidad y la informalidad, incluso desde la perspectiva complementaria.

Cuadro 48

Ingresos Adicionales				
	Frecuencia			
	Dueños	Empleados	Total	Porcentaje
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				

La mayoría del personal que trabaja en el sector no tiene relación familiar con el empleador. Esto es fundamentalmente debido a que la mayoría de personas son dueños del negocio y son los únicos que trabajan en el negocio.

Cuadro 49

Relación Familiar		
	Frecuencia	
	Dueños	Empleados
Sí	216	108
No	1032	165

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Las pocas familias de las personas que trabajan en el sector están conformadas en su mayoría por 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 de conformación familiar en el Ecuador.

Cuadro 50

Forma de desarrollar las actividades				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Sociedad en nombre colectivo	31	27.7	27.7
	Comandita simple	34	30.4	58.0
	Comandita dividida por acciones	1	.9	58.9
	Sociedad de responsabilidad limitada	12	10.7	69.6
	Sociedad anónima	13	11.6	81.3
	No sabe	21	18.8	100.0
	Total	112	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

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 al total, el 59,25% son de sexo femenino y el 40,75% masculino. Podríamos afirmar que hay una feminización de la informalidad, lo cual debe considerar en cualquier política de igualdad que se precie.

Estructura de costos y gastos

Los negocios informales constituyen la única actividad de las personas de este sector y a ella dedican la mayor parte de su tiempo. Dado que trabajan jornadas muy largas, no pueden involucrarse en otras tareas, y eso justifica la no complementariedad con otras actividades formales.

Cuadro 51

Actividades Adicionales				
¿En el establecimiento o negocio realiza otras actividades diferentes a las principales?				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	SI	117	4.0	4.0
	No	2833	96.0	100.0
	Total	2950	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Las utilidades del sector son muy bajas; oscilan entre 201 y 1000 dólares (43%) y entre 101 y 200 dólares (31,8%). Esos dos rangos aglutinan casi las tres cuartas partes de toda la población informal. Estos importes -relativamente bajos en cuanto a utilidades- no permite ni facilita inversiones futuras o mejoras estratégicas, y son destinados a cumplir necesidades básicas de la familia. Esto denota el carácter de autosuficiencia de la informalidad para una gran mayoría de la población. La informalidad no puede equipararse a la lógica capitalista para muchos de los negocios de la economía informal. No se pueden aplicar razonamientos en cuanto a inversión, mejora o innovación tecnológica, ahorro, etc.

Cuadro 52

Ganancia del mes anterior				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	No tuvo ganancia	81	6.6	6.6
	1 – 50	70	5.7	12.2
	51 – 100	103	8.3	20.6
	101 – 200	392	31.8	52.4
	201 - 1000	531	43.0	95.4
	1001 - 2000	48	3.9	99.3
	2001 - 3000	4	.3	99.6
	3001 - 5000	5	.4	100.0
	Total	1234	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Los siguientes cuadros muestran cómo los establecimientos informales distribuyen su gasto. El arrendamiento de bienes inmuebles supone la principal partida de gasto para los negocios informales, dedicándole un importante volumen de su presupuesto. EL 25% de la muestra destina parte de su presupuesto a esta partida, y entre ellos, más del 50% de los negocios dedican importes superiores a los 100 dólares. El arrendamiento de bienes muebles es otra partida importante, aunque menos del 5% declara haber tenido este tipo de gasto. Entre ellos, más de un tercio de estos negocios gastan más de 100 dólares a esta partida. Respecto al resto de gastos operativos, luz, agua, teléfono, Internet, cabe matizar algunos aspectos claves. La luz y el agua representan las partidas de gastos más extendida entre los negocios informales. Son pocos los negocios que gastan en Internet, representan valores menores en los presupuestos de los negocios informales. El gasto en la tecnología es muy reducido; solo son 27 negocios de toda la muestra los que dedican algo a este aspecto, y de éstos, el 85% del total destina menos de 50 dólares mensuales. En gas, casi la totalidad de los que gastan algo en esta partida (una sexta parte) sólo gasta entre 1 y 10 dólares al mes. En combustibles, algo más del 90% de los negocios informales gastan menos de 50 dólares al mes. En cuanto a transporte, el gasto está más distribuido entre los diferentes intervalos (en dólares). Llama la atención que el 35% de los que gastan (una séptima parte), lo hacen en cantidades entre 75 y 100 dólares cada mes. Un valor muy elevado para este tipo de negocios, pero que refleja que hay un importante número de estos negocios que están alejados de la compra o venta de sus mercancías, y obliga a gastar un importante presupuesto para transporte. En cuanto a mantenimiento y reparación, también una elevada dispersión de los valores; hay que destacar que más de la mitad de estos establecimientos de los que gastan en esto (menos del 10%), le dedican más de 50 dólares al mes.

Cuadro 53

Arrendamiento de bienes inmuebles		
Valor	Frecuencia	Porcentaje
Rango 1 a 10 dólares	6	0,80
Rango 11 a 20 dólares	94	12,58
Rango 21 a 50 dólares	103	13,79
Rango 50 a 100 dólares	105	14,06
Rango 100 a 200 dólares	233	31,19
Rango 201 a 500 dólares	184	24,63
Rango 501 a 2000 dólares	20	2,68
Más de 2000 dólares	2	0,27
Total	747	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 54

Arrendamiento Muebles		
Valor	Frecuencia	Porcentaje
Rango de 0 a 20 dólares mensuales	35	26,12
Rango de 21 a 40 dólares mensuales	9	6,72
Rango 41 a 100 dólares mensuales	37	27,61
Rango 101 a 360 dólares mensuales	50	37,31
800 dólares mensuales	1	0,75
1000 dólares mensuales	1	0,75
1200 dólares mensuales	1	0,75
Total	134	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 55

Pago por Luz		
Valor mensual	Frecuencia	Porcentaje
Rango de 1 a 10 dólares	216	13,37
Rango de 11 a 20 dólares	659	40,78
Rango 21 a 30 dólares	341	21,10
Rango de 31 a 40 dólares	135	8,35
Rango de 41 a 50 dólares	95	5,88
Rango de 51 a 60 dólares	43	2,66
Rango de 61 a 70 dólares	27	1,67
Rango de 71 a 100 dólares	60	3,71
Rango de 101 a 500 dólares	40	2,48
Total	1616	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 56

Arrendamiento Muebles		
Valor	Frecuencia	Porcentaje
Rango de 0 a 20 dólares mensuales	35	26,12
Rango de 21 a 40 dólares mensuales	9	6,72
Rango 41 a 100 dólares mensuales	37	27,61
Rango 101 a 360 dólares mensuales	50	37,31
800 dólares mensuales	1	0,75
1000 dólares mensuales	1	0,75
1200 dólares mensuales	1	0,75
Total	134	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 57

Pago Teléfono		
Valor	Frecuencia	Porcentaje
Rango de 1 a 10 dólares	223	25,87
Rango de 11 a 20 dólares	379	43,97
Rango de 21 a 30 dólares	148	17,17
Rango de 31 a 40 dólares	42	4,87
Rango de 41 a 70 dólares	39	4,52
Rango de 75 a 100 dólares	15	1,74
Rango de 101 a 300 dólares	16	1,86
Total	862	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 58

Pago por internet		
Valor	Frecuencia	Porcentaje
Rango 1 a 10 dólares mensuales	11	13,10
Rango 11 a 20 dólares mensuales	19	22,62
Rango 21 a 30 dólares mensuales	19	22,62
Rango 31 a 40 dólares mensuales	19	22,62
Rango 41 a 80 dólares mensuales	9	10,71
Rango 81 a 190 dólares mensuales	7	8,33
Total	84	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 59

Pago por Tecnología		
Valor	Frecuencia	Porcentaje
Rango 1 a 10 dólares mensuales	15	55,56
Rango 11 a 50 dólares mensuales	8	29,63
Rango de 51 a 250 dólares mensuales	4	14,81
Total	27	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 60

Pago por Gas		
Valor	Frecuencia	Porcentaje
Rango 1 a 10 dólares mensuales	525	94,42
Rango 11 a 20 dólares mensuales	13	2,34
Rango 21 a 30 dólares mensuales	11	1,98
Rango 31 a 90 dólares mensuales	7	1,26
Total	556	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 61

Pago por Combustible		
Valor	Frecuencia	Porcentaje
Rango 1 a 10 dólares mensuales	49	39,20
Rango 11 a 20 dólares mensuales	18	14,40
Rango 21 a 30 dólares mensuales	29	23,20
Rango 31 a 50 dólares mensuales	14	11,20
Rango 51 a 100 dólares mensuales	11	8,80
Rango 101 a 500 dólares mensuales	4	3,20
Total	125	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 62

Pago por Transporte		
Valor	Mensual	Porcentaje
Rango de 1 a 10 dólares mensuales	33	7,71
Rango de 11 a 20 dólares mensuales	68	15,89
Rango de 21 a 30 dólares mensuales	136	31,78
Rango de 32 a 70 dólares mensuales	41	9,58
Rango de 75 a 100 dólares mensuales	150	35,05
Total	428	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 63

Pago por Mantenimiento y Reparación		
Valor	Mensual	Porcentaje
Rango 1 a 10 dólares mensuales	41	19,62
Rango 11 a 20 dólares mensuales	39	18,66
Rango 21 a 50 dólares mensuales	74	35,41
Rango 51 a 100 dólares mensuales	41	19,62
Rango 101 a 500 dólares mensuales	14	6,70
Total	209	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

En los temas de sueldos, hay que tener en cuenta que son pocos los negocios los que tiene personal asalariado, apenas el 5% del total. Entre ellos, casi la mitad dedica menos de 200 dólares al mes. Esto muestra que la informalidad no es sector adecuado para exigir la generación de empleo por cuenta ajena, puesto que reproducirían las condiciones de informalidad en las que vive el titular del negocio, contribuyendo a un fenómeno de compleja solución, que podríamos denominar “la informalidad dentro de la informalidad”. Menos del 5% gastan algo en seguridad social, y el importe es relativamente bajo y poco significativo. Más de un sexto de los negocios informales declaran haber pagado algo de impuestos. Este dato está condicionado; las preferencias no son reveladas sino son respuestas a preguntas que pueden conducir a contestar en términos positivos en cuanto al pago de impuestos. Se observa que la mayoría de los que afirman pagarlos, dedican importes notablemente reducidos. El gasto por intereses en préstamos es mínimo, confirmando así la tendencia de alejamiento respecto al sistema financiero (que se comentó en líneas precedentes).

Cuadro 64

Pago por Sueldos		
Valor	Mensual	Porcentaje
Rango de 1 a 20 dólares mensuales	14	8,54
Rango de 30 a 100 dólares mensuales	28	17,07
Rango 101 a 200 dólares mensuales	38	23,17
Rango de 201 a 300 dólares mensuales	43	26,22
Rango de 301 a 500 dólares mensuales	20	12,20
Rango de 501 a 1000 dólares mensuales	14	8,54
Rango de 1001 a 4100 dólares mensuales	7	4,27
Total	164	100,00

Cuadro 65

Seguridad Social		
	Mensual	Porcentaje
Rango de 1 a 50 dólares	86	62,32
Rango de 51 a 100 dólares	12	8,70
Rango de 101 a 200 dólares	12	8,70
Rango de 201 a 500 dólares	27	19,57
590	1	0,72
Total	138	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 66

Impuestos		
Valor	Mensual	Porcentaje
Rango de 1 a 20 dólares	595	90,15
Rango de 21 a 100 dólares	44	6,67
Rango de 101 a 300 dólares	17	2,58
500	1	0,15
600	1	0,15
700	1	0,15
1500	1	0,15
Total	660	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Cuadro 67

Intereses por Préstamos		
	Mensual	Porcentaje
Rango de 1 a 50 dólares	86	74,78
Rango de 50 a 100 dólares	12	10,43
Rango de 100a 200 dólares	11	9,57
Rango de 200 a 320 dólares	3	2,61
400	1	0,87
588	1	0,87
600	1	0,87
Total	115	100,00
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009		

Ventas y Ganancias en los últimos doce meses

Un dato muy importante que justifica la permanencia en este sector son las ganancias disfrutadas. Como ya se ha dicho anteriormente, esta variable tiene un alto grado de volatilidad. Las ventas, en un mes considerado bueno, están en un rango de valores entre 501 a 1.000 dólares, siendo la frecuencia más alta 500 dólares. En el mes típico el valor es más bajo y está en el rango de 101 a 300 dólares con la frecuencia más alta de 205 dólares. En el mes malo, las ventas están en el mismo rango de 101 a 300, pero la frecuencia es más baja (promedio de 87 dólares).

Las ganancias son de los componentes de mayor importancia en las condiciones de los trabajadores informales. Aunque hay que tener en cuenta que hay una tendencia manifiesta a la sub declaración de ingresos por considerar que este rubro conduce al pago de impuesto. Al determinar las ganancias se debe tomar en cuenta que en este sector se incluyen como gastos también los personales o familiares, lo que reduce el nivel de utilidades. En un mes considerado bueno, están en el rango de 0 a 100 dólares y la mayor frecuencia es de \$ 100 dólares. En el mes típico, el valor es el mismo pero el de mayor frecuencia es más bajo y está en los 80 dólares, y en el mes malo está alrededor de los 68 dólares.

Cuadro 68

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 69

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 70

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 71

Ganancia en un mes considerado bueno				
En el mes bueno cuanto ganó	Periodicidad			
	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual
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 72

Ganancias en un mes considerado típico				
En el mes típico cuánto ganó	Periodicidad			
	Diario	Semanal	Quincenal	Mensual
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 73

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				

Estructura de activos de los negocios informales

La compra-venta de terrenos, edificaciones, equipo de transporte, maquinaria, equipo de oficina, computación, comunicación e inventarios como parte de los activos fijos de los negocios está ausente en este tipo de actividad. Entre el 97% y 99%, señala que no ha realizado transacciones de este tipo en los últimos 12 meses. No existe circulación de activos en el sector informal, y esto es un rasgo muy característico que debería tenerse en cuenta si se desea diseñar incentivos tributarios al respecto.

Cuadro 74

Compra de Terrenos				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Si	27	.9	.9
	No	2966	99.1	100.0
	Total	2993	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro 75

Venta de Terrenos				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Si	13	.4	.4
	No	2970	99.6	100.0
	Total	2983	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro 76

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

Cuadro 77

Venta de Edificaciones				
Durante los últimos 12 meses, usted ha vendido edificaciones				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válido	Si	19	.6	.6
	No	2965	99.4	100.0
	Total	2984	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 78

Compra de Transporte				
Durante los últimos 12 meses, usted ha comprado transporte				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Si	57	1.9	1.9
	No	2930	98.1	100.0
	Total	2987	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 79

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

Cuadro 80

Compra de Maquinaria y Equipo				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Validos	Si	55	1.8	1.8
	No	2937	98.2	100.0
	Total	2992	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 81

Venta de Maquinaria y Equipo				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Si	17	.6	.6
	No	2966	99.4	100.0
	Total	2983	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 82

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

Cuadro 83

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

Cuadro 84

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

Cuadro 85

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

Auto percepción de los informales sobre su condición

Un 87,9% no acepta su condición de informal y señala que su negocio está dentro del mercado formal de trabajo. Esto se debe a que la mayoría está inscrita en el RISE, y para ellos, esto es condición sine qua non de formalidad. No obstante, ante la pregunta de si estaría interesado en formalizar el negocio, un 51,6% contesta negativamente, lo que denota realmente cómo ellos se auto perciben.

Cuadro 86

Relación del Negocio con el Mercado laboral				
Considera que el Establecimiento o Negocio es:				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Informal	219	7.3	7.3
	Formal	2643	87.9	95.2
	No sabe	145	4.8	100.0
	Total	3007	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 87

Formalización del Negocio				
Está interesado en formalizar el establecimiento o negocio				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válido	Si	103	48.4	48.4
	No	110	51.6	100.0
	Total	213	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Un requisito para la formalización de los negocios es la obtención del RUC, sin embargo únicamente 102 personas contestaron esta pregunta y de ellas el 84,3 señala que si estaría dispuesto a obtenerlo el RUC. El 15,7% señala que no está interesado en obtenerlo. Las principales razones son falta de capital (38,6%) y desconocimiento (23,6%). El 14,2% señala que prefiere mantenerse libre de tributación y el 11.8% argumenta que los trámites son complicados. Estos datos reflejan que hay reticencia ante cualquier pregunta que tenga que ver con el RUC; aunque en las argumentaciones, predomina el desconocimiento o falta de posibilidades.

Cuadro 88

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

Cuadro 89

Razones para no obtener el RUC				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Desconocimiento	30	23.6	23.6
	Falta de capital	49	38.6	62.2
	Trámites son complicados	15	11.8	74.0
	Falta de tiempo	5	3.9	78.0
	Falta de incentivos	3	2.4	80.3
	Prefiere mantenerse libre de tributación	18	14.2	94.5
	Otros	7	5.5	100.0
	Total	127	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

El conocimiento del sector informal sobre el sistema tributario ecuatoriano es muy pobre, el 72,4% dice desconocer que tipos de impuestos debe pagar. Esto se puede deber a múltiples motivos, pero entre ellos, cabe destacar el mínimo papel que ha tenido el estado en la economía, teniendo un valor de la presión fiscal muy por debajo del promedio de América latina. No visibilizar las funciones del sector público en la economía limitan claramente la justificación del pago del impuesto. Si a esto se le suma, un estado controlado por elites políticas de corte muy empresarial que han alimentado una privatización de la mayoría de sectores de la economía, el pago de impuesto se observa como una práctica absurda. El desconocimiento del sistema tributario es el primer problema a resolver en un proceso de formalización de esta población. Y esto no se logra con una campaña exclusiva que publicite las penas por no pagar, o que explique las bondades específicas de un determinado régimen tributario. El primer paso es posicionar centralmente el rol del estado en la economía, destacando de manera explícita las funciones que llegará a desempeñar. Además, esto debe ir acompañado con el fomento de mayor identificación con un sector público como representante de todos y al servicio de todos. La nueva constitución es una gran oportunidad para ello, ya que en este caso, se propone un pacto de convivencia mucho más incluyente, y donde deja constancia de qué estado se quiere en la nueva organización económica.

Cuadro 90

Conocimiento de Impuestos a Pagar				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Si	24	27.6	27.6
	No	63	72.4	100.0
	Total	87	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Llama la atención considerablemente la interpretación declarada sobre los beneficios del pago de impuestos. Hay una aprobación mayoritaria sobre las consecuencias positivas que puede tener el pago de impuestos. Este hecho puede estar muy sesgado por tratarse de preguntas no vinculantes, y que genera una respuesta fácil ya que no exige compromiso de ningún tipo (clásico de los métodos de valoración contingente):

Cuadro 91

Opinión sobre las ventajas de pagar impuestos				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	En total desacuerdo	120	4.0	4.0
	2	49	1.6	5.7
	3	60	2.0	7.7
	4	202	6.8	14.4
	5	287	9.6	24.1
	6	370	12.4	36.5
	Totalmente de acuerdo	1896	63.5	100.0
	Total	2984	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Opinión sobre aspectos tributarios y económicos

La crisis financiera mundial ha sido percibida como un agravante en la situación económica para los negocios del sector informal. En un 49,3% consideran que se ha producido una disminución en los ingresos. Es importante hacer notar que si consideramos que gran parte de estos negocios no llevan un control exhaustivo de su flujo monetario, esta impresión debe también estar correlacionada con la sensación generalizada en torno a la crisis económica internacional y sus repercusiones nacionales. Por el contrario, el 44.4% considera que se mantuvieron. Apenas un 6.4% piensa que sus ingresos se incrementaron en el período enero a noviembre de 2009.

Cuadro 92

Cambios en los ingresos				
Entre enero y noviembre de 2009, usted, ¿ha identificado algún cambio en los ingresos del establecimiento o negocio?				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Disminuyeron	1484	49.3	49.3
	Aumentaron	192	6.4	55.6
	Se mantuvieron	1336	44.4	100.0
	Total	3012	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro 93

Motivos que ocasionaron los cambios en los ingresos				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Crisis económica	1129	76.1	76.1
	Incremento de precios	180	12.1	88.2
	Disminución en las ventas	130	8.8	97.0
	Otros	45	3.0	100.0
	Total	1484	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

La opinión mayoritaria del sector informal cree que hay una correlación positiva entre la situación económica del país y la economía informal. Esto es un adecuado campo de abono para vincular de manera más adecuada a este sector a las directrices formales de la misma.

Cuadro 94

Correlación entre interés personal y situación económica del país.				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	En total desacuerdo	146	4.9	4.9
	2	39	1.3	6.2
	3	57	1.9	8.1
	4	172	5.8	13.9
	5	275	9.2	23.1
	6	495	16.6	39.8
	Totalmente de acuerdo	1793	60.2	100.0
	Total	2977	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Existe un amplio consenso en considerar que el gobierno debe de estar más atento a este sector, y su vez, concederles más ayuda. Esta demanda debe ser una sólida base sobre la que edificar relaciones más directas con esta población, tanto en obligaciones como en derechos. Lo uno sin lo otro solo lleva a consolidar estructuralmente la dualidad de ambos sectores, formal y informal.

Cuadro 95

Percepción en relación con la ayuda que debiera dar el gobierno a la informalidad				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	En total desacuerdo	125	4.2	4.2
	2	94	3.2	7.4
	3	108	3.6	11.0
	4	207	7.0	18.0
	5	282	9.5	27.4
	6	424	14.3	41.7
	Totalmente de acuerdo	1734	58.3	100.0
	Total	2974	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Los datos siguen mostrando opiniones muy distantes entre si. Los dos porcentajes mayoritario son los extremos en cuanto a la aceptación positiva acerca del no pago de impuestos. El 30% está en total desacuerdo con el no pago del impuesto, y por el contrario, el 26,2 está de acuerdo con no pagar impuestos. Estos resultados pueden ser explicados por el desconocimiento acerca del sistema tributario.

Cuadro 96

Percepción sobre lo positivo de no pagar impuestos				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	En total desacuerdo	906	30.5	30.5
	2	239	8.0	38.5
	3	171	5.7	44.3
	4	287	9.7	53.9
	5	329	11.1	65.0
	6	264	8.9	73.8
	Totalmente de acuerdo	778	26.2	100.0
	Total	2974	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

El concepto de justicia impositiva (en función de la capacidad de pago) es otra cuestión fundamental a tener en cuenta en la percepción de los negocios informales. Existe un porcentaje elevado (39,3) que está totalmente de acuerdo con la premisa de que no es justo pagar muchos impuestos dada su condición de pequeño negocio. Se hace alusión al concepto de progresividad, que debería ser tenido muy en cuenta a la hora de postular cualquier programa tributario centrado en el sector informal. No respetar el criterio de progresividad en aras de obtener recaudación puede ser contraproducente porque sería saltarse etapas básicas en fomentar una mayor cultura tributaria.

Cuadro 97

Aceptación de la premisa siguiente: no es justo que empresario pequeño pague impuesto				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	En total desacuerdo	509	17.1	17.1
	2	197	6.6	23.7
	3	162	5.4	29.1
	4	296	9.9	39.1
	5	280	9.4	48.5
	6	363	12.2	60.7
	Totalmente de acuerdo	1172	39.3	100.0
	Total	2979	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

El siguiente cuadro ratifica lo comentado anteriormente. El sector informal se caracteriza por tener poca confianza en cualquier intervención del estado en los diferentes vectores de la sociedad. Esto es altamente probable debido a que en épocas pasadas se hizo un esfuerzo por recomendar la “modernización del estado” a través de un adelgazamiento del mismo. Esto no es fácil revertirlo en un horizonte temporal tan corto, y evidentemente, todo se enfatiza más en el sector informal porque está más alejado de las redes de servicios y bienes públicos.

Cuadro 98

Aceptación en relación a que el gobierno deba dejar de intervenir para que el país progrese más.				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	En total desacuerdo	420	14.2	14.2
	2	145	4.9	19.0
	3	129	4.3	23.4
	4	290	9.8	33.2
	5	329	11.1	44.3
	6	371	12.5	56.8
	Totalmente de acuerdo	1283	43.2	100.0
	Total	2967	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Sin embargo, si hay una conciencia de la importancia del control para que todo pueda funcionar mejor. El 53,3% está totalmente de acuerdo en que se ejerzan más controles con el fin de mejorar. El resto de porcentajes también recaen en un alto nivel de aceptación ante esta cuestión.

Cuadro 99

Aceptación de que se ejerzan más controles para que la sociedad funcione mejor				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válido	En total desacuerdo	214	7.2	7.2
	2	55	1.8	9.0
	3	97	3.3	12.3
	4	223	7.5	19.8
	5	388	13.1	32.9
	6	397	13.4	46.2
	Totalmente de acuerdo	1599	53.8	100.0
	Total	2973	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Cuadro 100

Aceptación de sociedad libre y sin controles para que haya progreso mutuo.				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	En total desacuerdo	856	28.8	28.8
	2	187	6.3	35.1
	3	119	4.0	39.1
	4	185	6.2	45.3
	5	290	9.8	55.0
	6	226	7.6	62.6
	Totalmente de acuerdo	1111	37.4	100.0
	Total	2974	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

La mayoría de los negocios informen conceden al estado la responsabilidad de administrar los impuestos como condición de un país más justo y equitativo. De nuevo surge esta aparente contradicción; hay una aceptación de que el estado no debe intervenir mucho (resaca del modelo neoliberal de varias décadas) y confianza en que el estado sea el único responsable de la gestión de los impuestos. Esto denota que hay base sobre la que trabajar para conseguir una mejora de la cultura tributaria.

Cuadro 101

Aceptación que el estado sea quien administre los impuestos				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válido	En total desacuerdo	238	8.0	8.0
	2	92	3.1	11.1
	3	133	4.5	15.5
	4	280	9.4	24.9
	5	292	9.8	34.7
	6	429	14.4	49.1
	Totalmente de acuerdo	1516	50.9	100.0
	Total	2980	100.0	

Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009

Relación del sector con el Servicio de Rentas Internas (SRI)

En estos datos, se refleja como gran parte de la población informal (87,5%) sabe de la existencia del SRI sin que ello implique conocimiento detallado de sus funciones ni el rol que juega en el nuevo modelo económico. El componente que más resalta del SRI, para los negocios informales, es el lado fiscalizador, recaudación tributaria (69,1%) y de control (15,5%), seguido del interés por formalizar los negocios (12%). Esta percepción seguramente es compartida por el sector formal. Esto es resultado de fragmentar en exceso la arquitectura institucional del estado, y hacer ver que existe poca interacción entre los diferentes ministerios, por ejemplo, a la hora del diseño de la política económica.

Cuadro 102

Conocimiento de la existencia del SRI				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Si	2622	87.5	87.5
	No	373	12.5	100.0
	Total	2995	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 103

Funciones del SRI				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válido	Recauda impuestos	1782	69.1	69.1
	Controla el sistema de tributación	400	15.5	84.6
	Aplica sanciones	74	2.9	87.4
	Busca la formalización de los negocios	310	12.0	99.5
	Otros	14	.5	100.0
	Total	2580	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Existe un porcentaje más alto que no conoce el régimen general (61,4%) ni el régimen simplificado (66,7%). Este dato contrasta con el origen de la muestra, dado que un porcentaje elevado procede precisamente de los datos del RISE.

Cuadro 104

Conocimiento del régimen general				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido
Válidos	Si	637	38.6	38.6
	No	1015	61.4	100.0
	Total	1652	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

Cuadro 105

Conocimiento del régimen simplificado.				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Válidos	Si	551	33.3	33.3
	No	1105	66.7	100.0
	Total	1656	100.0	
Fuente: elaboración propia a partir de encuesta de informalidad 2009				

10. PROPUESTA DE POLÍTICA TRIBUTARIA PARA LA INFORMALIDAD EN ECUADOR

Después del análisis exhaustivo presentado en las líneas precedentes, este último apartado se dedicará a presentar las líneas generales para afrontar la informalidad desde la política tributaria. La informalidad es un fenómeno complejo, que puede ser enmarcado en diferentes corrientes teóricas, y que posee múltiples dimensiones en el análisis empírico. Esto exige aún mayor prudencia y responsabilidad a la hora de proponer cualquier política pública que desee formalizar en cierta medida a la informalidad. Para ello, se requiere tener analizado todos los pormenores de la informalidad, pero además, se exige tener una visión más holista de la misma, y por tanto, identificar rigurosamente el carácter estructural de la informalidad y su papel en el sistema económico (pasado, actual y futuro).

Contexto tributario: sin conocerlo, no es posible proponer

La política tributaria es una importante política económica, y que aún es más relevante cuando no existe capacidad de diseñar política cambiaria ni monetaria (debido a la dolarización de la economía desde hace más de una década). Además, la política tributaria juega un papel central en la consecución de la soberanía fiscal respecto a los ingresos derivados de la política extractivista, de obtención de ingresos a partir de la venta de los recursos naturales. En estos últimos años del presidente Rafael Correa, en lo que se refiere a política impositiva, el hecho más relevante ha sido la Ley de Equidad Tributaria, aprobada el 28 de diciembre del 2007 – en la versión de Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador- en el seno de la Asamblea Constituyente. Esta ley –como su propio nombre indica- precisamente pretende satisfacer dos objetivos: mayor capacidad recaudatoria y respetar los criterios de equidad en el pago de impuestos. La Ley Reformatoria de Equidad Tributaria (LRET) expedida por la Asamblea Constituyente el 27 de Diciembre del 2007, con soporte técnico del Servicio Rentas Internas, constituyó uno de los proyectos más primordiales del año 2007 en post del perfeccionamiento del sistema tributario instaurado por la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI), y de la armonización e integración de las normas contenidas en la Codificación del Código Tributario y en el Suplemento del Registro Oficial. La finalidad de la LRET comprende entre otras cosas, mejorar la distribución de los ingresos en la sociedad y buscar una mayor justicia social, y obtener una mayor presión fiscal para garantizar un mayor protagonismo del sector público en la economía.

Al finalizar agosto del 2009, el gobierno del presidente Correa planteó una nueva reforma tributaria, como complemento de los cambios introducidos al finalizar el año 2007. Según la versión oficial, más que pretender ampliar los ingresos fiscales, el objetivo último de las medidas tributarias propuestas es propender a mejorar los niveles de equidad. A más de las medidas de corte tributario, el gobierno anunció otras disposiciones orientadas a “enfrentar la crisis internacional”. En términos tributarios se pretende solucionar el desequilibrio del sector externo, canalizar el ahorro público a la inversión, impulsar la justicia social y contrarrestar la evasión de impuestos. Cabe anotar que la mayor parte del efecto tributario comenzaría a tener efectos prácticos en el año 2011. Además, con parte de estas medidas se quiere dar incentivos al sector productivo y estimular la demanda interna de los hogares.

Las principales medidas propuestas son las siguientes.

1. El incremento del impuesto a la salida de divisas del 1 al 2%, para garantizar la liquidez de la economía que podría estar amenazada por la salida de capitales, con un mínimo exento de 500 dólares por mes.
2. La devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a los operadores turísticos, para alentar el turismo receptivo, así como a los turistas que realizan compras en el país.
3. El estímulo tributario a la reinversión del IVA en ciencia y tecnología, tal como se hace actualmente con la reinversión de utilidades ya en otros sectores. Resulta preciso destacar que esta exención se hace con el compromiso de generar plazas de trabajo.
4. La exención, con tarifa cero al IVA, al artesano que facture menos de 60.000 dólares al año.
5. La imposición de un tributo del 10% de los dividendos de los accionistas de las empresas con altos ingresos, con el objetivo de equiparar el gravamen que se aplicaría a los ingresos laborales y a los ingresos del capital.
6. La decisión de imponer un IVA del 12% a la importación del papel que utilizan los periódicos y las revistas, para evitar gasto tributario, y que no tenía efectos distributivos algunos, a diferencia de la exoneración aplicada a medicinas y alimentos.
7. Se restituirá la tarifa del 12% del IVA para el sector público, con lo que se buscaría apoyar a las medianas y pequeñas empresas (Mypimes).
8. El anticipo del Impuesto a la Renta (IR) no será devuelto a las empresas, para evitar la evasión generalizada, y se convertirá en impuesto mínimo, nunca provocando pérdidas para las empresas de pequeñas utilidades.
9. Cambio en la metodología del cálculo del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) para cigarrillos, bebidas alcohólicas y gaseosas; dejaría de aplicar el impuesto específico sobre el valor, y se establecería sobre la cantidad consumida, como ya se hace en otros tantos países, con el objetivo de internalizar externalidades negativas por el consumo de determinados bienes.
10. También es importante destacar que el ICE se devolverá a las personas de la tercera edad y exportadores.

Este contexto económico y tributario deben ser considerados en cualquier propuesta tributaria para con la informalidad.

Contexto económico: los tributos como parte de la economía

A veces, los economistas se empeñan en parcelar las diferentes políticas económicas, o incluso van más allá, y se compartimentan los diferentes sectores de la economía. De esta forma, se simplifica el análisis, se gana precisión, y se llega a modelar (matemáticamente) una realidad inexistente pero que permite proponer medidas que nunca se podrán llevar a la práctica. Las interrelaciones entre las políticas económicas son obviadas mayoritariamente por muchos análisis. En otros casos, son micro estimadas a partir de supuestos absurdos que facilitan la aplicación de cualquier sofisticada técnica matemática. Sí el interés final es proponer –de verdad- alguna política o estrategia para el policy maker, realmente es recomendable no limitarse a la hiper precisión de los parámetros cuando estamos ante un sistema económico, donde existe tanta desinformación, alta incertidumbre, interacción de las políticas económicas, interrelación de los sectores de la economía y un cambiante contexto económico internacional (día a día). Esto no exime de la necesidad de un análisis teórico y empírico de un determinado fenómeno (la informalidad) para formular propuestas de cuáles deberían ser las pautas para una política tributaria que coadyuve a formalizar –en la medida de lo posible- a la informalidad.

La presencia del estado en la economía se ha hecho notar en los últimos años con la llegada de las nuevas políticas económicas abandonando las prácticas neoliberales. En el año 2009, el sector público no financiero acumuló ingresos por 18.372 millones de dólares, lo que representa un importante aumento desde el año 2006. Aunque ha habido una contracción al año anterior debido a la caída del precio del petróleo, cabe resaltar el incremento de los ingresos no petroleros. Este hecho muestra el adecuado camino para ir abandonando la senda de dependencia extractivista de los últimos años. El sector público aumenta su dimensión ganando soberanía tributaria: la presión fiscal ha aumentado desde 11,9% en el año 2006 a 14,8% en el año 2009. Este aumento de ingresos públicos ha permitido otra forma de hacer política social, sin cambios estructurales pero sí incrementando las cantidades asignadas en cuanto a programas y personas. El gasto social ha pasado de 4,5% entre los años 2001 y 2006, al 8,4% en el año 2009. Los programas sociales que contempla el presupuesto sectorial de bienestar social son: Instituto de la Niñez y la Familia (INFA), el Programa Aliméntate Ecuador (PAE), y el Bono de Desarrollo Humano (BDH). Los tres programas representan el 70,3% del total sectorial. En el presupuesto sectorial de educación, un rubro importante es el de infraestructura escolar y los programas Hilando el Desarrollo. El Bono de Desarrollo humano sigue siendo el programa estelar, lo cuál no parece ser una medida muy distinta a lo que venía haciéndose en este terreno, a pesar de algunos cambios. En el 2007 su transferencia fue condicionada al cumplimiento de los requisitos establecidos por el Programa de Protección Social para las madres, sin condicionalidad alguna para adultos mayores y personas con discapacidad. Este programa tiene como objetivo mejorar la alimentación, salud y educación en los hogares que se ubican en los quintiles primero y segundo de pobreza. En materia productiva, la política económica pretende llevar a cabo un importante giro para robustecer el mercado interno y el aparato productivo doméstico, y acorde a esto, tener una estrategia de inserción en el mercado mundial priorizando los esfuerzos de integración regional (reciente entrada en el ALBA). En esta línea, las nuevas políticas económicas se replantean como una estrategia que contemple tanto la sustitución de importaciones, como la diversificación (en productos y en destino) y también la sustitución de las exportaciones tradicionales, sobre todo aquellas propias de una economía extractivista. Para ello, no hay lugar para volver a abrirse al exterior sin condiciones (o con condiciones desde afuera) derivados de otro cualquier tratado de libre comercio (sea estadounidense o europeo tal como sucede en el Acuerdo de Asociación entre CAN y UE).

Directrices generales de la política tributaria

A tener en cuenta

Las definiciones de concepto Impuestos son múltiples dentro de la doctrina clásica de la Hacienda Pública. De forma general, un Impuesto es una transferencia económica que establece coactivamente el Sector Público a su favor y que debe establecerse por medio de una ley. Es una operación unilateral, con vacío de contraprestación, y es de carácter obligatorio aunque son transferencias consentidas por el ciudadano de acuerdo con el espíritu de una democracia representativa.

En cualquier figura impositiva, es preciso distinguir distintos elementos esenciales: hecho imponible, sujetos pasivos, base imponible, tipo de gravamen, cuota tributaria y deuda tributaria. Por otra parte, no hay que olvidar que los impuestos tienen efectos sobre las decisiones de los individuos y de las empresas. En el caso de la informalidad, estos efectos no pueden ser interpretado sino es a partir de tener un análisis exhaustivo de la informalidad que explique sus causas y su comportamiento.

Dada la amplia casuística de clasificación de los impuestos, una distinción que ha preponderado históricamente por encima de otras es la clasificación entre: a) Impuestos Directos: son aquellos de carácter personal que se aplican directamente sobre determinados contribuyentes (individuos o empresas), y b) Impuestos Indirectos se establecen generalmente sobre los bienes y servicios, es decir, se recauda sobre determinadas decisiones individuales que suponen manifestaciones indirectas de capacidades de pago (consumo, transacciones,...). En cuanto a la informalidad, si se establece un régimen clásico simplificado (actual RISE, en Ecuador) sería enmarcado como impuesto directo, aunque la informalidad también puede ser afectada por mecanismos indirectos, que permita formalizarlos.

Los impuestos deben satisfacer diferentes propósitos a partir de las teorías de la Hacienda Pública: recaudación de ingresos para financiar las políticas de gasto, simplicidad de su aplicación, favorecer a la eficiencia del sistema económico, reducir al máximo la evasión fiscal y, especialmente, contribuir a la justicia social a través de una mejora redistributiva. Se pretende que los impuestos contribuyan positivamente a una distribución de la renta más igualitaria. La redistribución debe ser un objetivo a respetar en cualquier diseño de política tributaria aunque el leitmotiv sea diferente. En el caso que nos ocupa, el eje central es la formalización máxima de este sector informal. No obstante, cualquier propuesta de régimen tributario de formalización debe respetar el resto de principios previamente comentados, en especial, las cuestiones de equidad dada la alta correlación entre informalidad y pobreza (explicado previamente por el enfoque teórico estructural). El concepto de justicia ha sido objeto de innumerables debates por parte del pensamiento económico, y no pretende ser objetivo de este estudio tratar las distintas posturas adoptadas en la literatura a este respecto. Podemos sintetizar tal discusión en una doble vertiente: principio del beneficio y principio de la capacidad de pago. El principio del beneficio, que entronca con la filosofía política de Hobbes y Locke, propugna que el pago de impuestos esta en función de los beneficios disfrutado. Este principio se puede ubicar en un contexto similar al de mercado, es decir, los impuestos desarrollarían una función análoga a los precios. A este principio se suelen hacer dos críticas relevantes: a) surge el problema derivado del "free rider", relacionado con el tema de revelación de preferencias en el caso de bienes públicos, y b) ignora las metas de redistribución del Sector Público, y esto conduce a un sistema regresivo, ya que los pobres necesitan más los servicios públicos que los ricos. Wicksell y Lindahl consideran el cumplimiento de criterios de equidad de forma independiente a los efectos redistributivos del gasto público, y supeditan el principio del beneficio a una previa distribución equitativa de la renta.

Existen tres modelos fundamentales que se utilizan al examinar la teoría pura del principio del beneficio: Lindahl, Bowen y Samuelson. Por otro lado, está el principio de la Capacidad de Pago recae en la consideración de cuánto pueden pagar los individuos cómo parámetro esencial para distribuir la carga impositiva. Este principio se concreta en los criterios de equidad vertical y horizontal. La equidad horizontal se refiere a la igualdad de tratamiento para individuos que son idénticos en la capacidad de pago. La equidad vertical implica que el sacrificio soportado por el pago impositivo debe ser igual entre los individuos bajo los distintos criterios adoptados en las teorías de la Igualdad de Sacrificio.

Cualquier fórmula tributaria de cara a la informalidad no puede estar ajena a la situación económica de una persona física o jurídica. Debe respetar inexorablemente el criterio de la progresividad, recogido en el artículo 300 de la Constitución Política del Ecuador, o en la Ley Reformatoria de Equidad Tributaria y el Plan Nacional del Buen Vivir (de desarrollo). También cabe considerar cualquier impacto que tenga una nueva estructura tributaria para con la informalidad sobre los niveles de pobreza.

¿Quién paga los impuestos? Esta es otra pregunta recurrente de la hacienda pública, y que debe estar presente en cualquier propuesta que afronte la informalidad tributariamente.

Aunque no existe un consenso con relación a otorgar una respuesta única a esta cuestión planteada, si hay acuerdo en afirmar que el impacto legal de un impuesto no es una medida idónea para identificar la carga económica real. En otras palabras, existe constatación de que la persona que efectivamente paga un impuesto no es necesariamente la persona de la cual se recauda el impuesto. La aportación de la Teoría de la hacienda Pública al análisis de incidencia es el reconocimiento de que la carga de los impuestos no es soportada por aquellos individuos obligados a pagarlos legalmente. Identificar una medida apropiada de la Incidencia de un impuesto es una de las tareas más difíciles e importantes de la Hacienda pública. El análisis de la incidencia de un impuesto puede resultar un trabajo inmediato. La introducción o una reforma de un gravamen sugiere una alteración en la economía. Una descripción detallada de la incidencia de un cambio en el impuesto viene dada por la comparación del antes y el después de dicho tributo, que pueda ocasionar (o no) cambio en las decisiones de los agentes económicos, y por tanto, se denomina que el impuesto ha sido objeto de traslación. El impuesto puede sufrir una traslación hacia adelante en forma de mayores precios de venta, o traslación hacia atrás en forma de menores remuneraciones del trabajo o el capital. En el caso de la informalidad, la traslación del impuesto también debe ser tomada en cuenta pero con matices muy diferenciados.

A modo de propuesta

Uno de los aspectos más olvidados en la mayoría de regímenes tributarios que abordan el sector de los negocios o establecimientos informales es el conjunto de necesidades que éstos requieren satisfacer. El análisis del capítulo previo permite tener claramente una radiografía de los principales déficits de este sector, y dónde están sus principales demandas, que podrían ser convertidas a modo de incentivos en cualquier fórmula tributaria que desee confeccionar. Centrarse en exclusividad en el ingreso que obtienen y entonces, aplicar un sistema tributario que permita gravarlo es reducir excesivamente al sector informal como proveedor de recursos, y ser analizado desde una óptica muy fiscalizadora (control), y esto puede derivar en propuestas altamente contraproducentes. Aceptar que las causas de la economía informal proceden absolutamente de un problema estructural de la economía nos lleva también a considerar esta visión más global, más sistémica, y por tanto, no solo debemos fijarnos en los ingresos y como estos sortean cualquier pago de impuestos. Las diferentes demandas de este sector informal deben ser la base de incentivos para diseñar una política tributaria sostenible, eficaz y no restringida a la fiscalización. Existen importantes dimensiones halladas en el estudio empírico del sector informal en Ecuador que deben suponer los ejes de la nueva estructura tributaria para formalizar –tanto como sea posible- a la informalidad. Resulta preciso diferenciar dos etapas en cualquier diseño de una nueva fórmula tributaria para la informalidad: primero y a veces muchas obviado, acercarse a al sector informal desde sus necesidades a partir de incentivos, y segundo, establecer un sistema impositivo paulatino, creciente en sus obligaciones tributarias pero comenzando con periodos iniciales de exención. En esa primera etapa, el objetivo final es cultivar una nueva cultura tributaria a través de fomentar un mayor acercamiento con el sector público, identificando a éste como un sujeto próximo al sector informal. La relación inicial es clave para modificar esa percepción que hasta ahora tienen los negocios o establecimientos informales del sector público, y más concretamente, del pago de impuestos (véase capítulo anterior). Un error cometido en muchos de los sistemas tributarios actuales en la mayoría de países de América Latina viene derivado de forzar una adaptación de la informalidad a los objetivos tributarios, y no al revés. La acomodación de la informalidad a un sistema tributario basado en una lógica no informal es uno de los elementos más repetidos en los diseños de programas tributarias que “luchen” contra la informalidad. Los resultados son evidentes: escaso impacto en el sector informal. El término tan usado de “luchar contra” es sintomático de cómo se desea priorizar lo uno respecto a lo otro. Integrar la informalidad en la lógica formal sin atender a las características la primera es profundizar en la ruptura estructural que hay entre ambos sectores. Por ello, cabe replantearse tal objetivo desde una lógica inversa: cómo podría el sector formal incorporar las particularidades y las demandas del sector informal. Dado los resultados de apartado anterior, no tiene ningún sentido procurar de un día a otro, que los sectores informales tengan un interés por el control de sus corrientes de pagos e ingresos, para que luego, esto sea objeto de tributación. Tampoco sería recomendable buscar mecanismos de incentivos basados en aspectos apenas insertados en el sector informal. La capacitación, a pesar de ser objetivo central en las nuevas teorías de capital humano, no puede ser el eje central de cualquier programa de incentivos para la economía informal porque apenas se le concede importancia. La creación de empleo, de personal por cuenta ajena, tampoco es una prioridad en este sector porque sería el fomento de la informalidad dentro de la informalidad, y además, porque tampoco existe una gran cantidad de personal trabajando en dicho sector que no sea el propietario del negocio o establecimiento informal. Otro aspecto poco requerido por estos negocios informales son las mejoras tecnológicas ni innovadoras. Es un sector que vive un día a día que provoca una visión miope que facilite la mirada al largo plazo, ni a estrategias que requieran un horizonte temporal amplio. Por otro lado, entre las cuestiones más requeridas por el sector informal, se ha podido identificar algunas como: aspecto financiero, relación con proveedores, mejorar prestaciones recibidas... Son estas demandas las que constituyen el grupo de variables sobre las que debe cimentarse la estrategia del servicio de renta interna para un acercamiento a este sector y evitando su actual estigmatización fiscalizadora. Para ello, se exigen una mayor coordinación con otros estamentos del sector público para que se puedan llevar a cabo medidas muy concretas en el ámbito de la banca pública, en materia de salud pública y en términos de provisión pública de mejores condiciones y de abastecimiento de mercaderías.

Las restricciones de acceso al crédito generan varios problemas en la economía, y puede ser uno de los factores determinantes de la informalidad, y a su vez, de las condiciones financieras en las que se vive una vez que se está dentro de él, puesto que coartan el fomento de actividades de comercio, de producción y de servicios. El excesivo racionamiento de crédito origina muchas veces precisamente la aparición de mercados financieros informales paralelos, vuelve a reproducirse esa relación de “informalidad busca informalidad”, creando círculos viciosos, a modo estructural, que no permiten rearticularlo de modo diferente con políticas parciales. En el caso del Ecuador, debido a la limitada respuesta del sector financiero regulado por la Superintendencia de Bancos y Seguros a las demandas de servicios financieros de los agentes económicos urbanos y rurales, se han ido creando a lo largo del tiempo sistemas financieros paralelos informales, es decir, no regulados. Este fenómeno coayuda a que se vayan llevando a cabo prácticas que generan vulnerabilidad financiera para los prestatarios por los altos costos del dinero (tipo de interés) y, para los ahorristas e inversores, riesgo de pérdida o estafa de sus ahorros. Recientemente, en el país se hizo pública una red informal de captación de dinero, el sonado caso del “Notario Cabrera”, la misma que pagaba intereses excesivos, alrededor del 10% mensual, según la información pública, por los dineros que recibía del público bajo la figura de ahorro/inversión. Esta red finalmente terminó estafando a cientos de personas. Este ejemplo alerta que los agentes informales no solamente aparecen para solventar los problemas de financiamiento, sino también de ahorro/inversión cuando existen limitadas opciones para invertir recursos excedente, es decir, en países donde los mercados de capitales (bolsas de valores) están poco desarrollados. Por lo tanto, cuando las instituciones financieras, y concretamente los bancos privados, no cumplen dichas funciones, el Estado, a través de la banca pública de desarrollo, debe jugar un papel fundamental en el marco de las políticas de desarrollo económico y social de un país, y muy concretamente sobre el sector informal. La banca pública debe ser la entidad financiera que más ventajas –competitivas- concede a los negocios informales, con el objetivo de que vayan paulatinamente integrándose en programas de formalización porque eso le suponga una mayor ventaja respecto a no serlo. Este tema es mínimamente explorado en la mayoría de programas de regulación tributaria para con la informalidad. La banca pública puede constituir un eje para facilitar la formalización de la informalidad a partir de concesión de créditos ventajosos. El pago de intereses puede ir acompañado con un mínimo pago de impuestos que conjuntamente siga siendo mucho menos de las tasas de interés pagadas en el ámbito privado.

En materia de salud, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) tiene un papel central en esta desestigmatización de la voluntad del sector público respecto a este sector informal. De nuevo, en este caso, el sector informal debe recibir especial atención en cuanto a esta necesidad básica.

Otra cuestión que resulta de máximo interés para los negocios informales es su relación con los proveedores para abastecerse de las mercaderías necesarias para su venta. Ya ha quedado comprobado que apenas existen procesos productivos en el seno de los negocios informales, y por ende, la compra venta es la principal forma de llevar a cabo su actividad. El sector público puede colaborar doblemente en esta faceta; tanto como facilitador para la provisión como cliente potencial.

En la segunda etapa, no se puede comenzar por la implementación de una serie de tributos que supongan un alto costo para los negocios o establecimientos informales. Debido al escaso margen en utilidades que disfrutan este sector y al casi inexistente control de sus operaciones, no resulta plausible iniciar una incipiente etapa de tributación con medidas muy maximalistas, y queriendo obtener ingresos a cualquier precio. Esto suele tener efectos muy contraproducentes para el objetivo final. En el inicio de esta segunda etapa, cuando se deben proponer regímenes simples, sencillos, y que supongan el mínimo esfuerzo tributario para los negocios informales. Consiste en quebrar este tabú de las obligaciones tributarias, más allá de poder obtener muchos fondos. Se trata de fomentar

cultura tributaria, una vez superada la primera etapa, ahora desde la perspectiva de la obligación tributaria. Además, este comienzo exige que el pago tributario esté íntimamente relacionado con la primera etapa, para que el sector informala asuma la estrechez de lo uno y lo otro, y haber tenido la máxima cautela con los principios de progresividad y efectos sobre los niveles de pobreza (muy altos en este tipo de sector).

La sencillez y la facilidad debe ser criterio obligatorio para cualquier propuesta de regulación tributaria de la informalidad. Debe proponerse cualquier programa que permita hacer más sencillo el cumplimiento de obligaciones fiscales a los contribuyentes de menor capacidad administrativa, proporcionando facilidades en apoyo a este sector, integrando en un solo instrumento diversas disposiciones fiscales, y simplificando su tratamiento tributario reduciendo el número de obligaciones, basadas en el pago de cuota fija accesible, el mínimo de relación en los primeros años con la oficina recaudadora del Estado, evitando pagos a contadores que les realicen trámites ni cálculos, y muchos teniendo que usar tecnologías ajenas a este sector.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramo, P. (2006), La Teoría Económica de la Favela, cuatro Notas sobre la Localización Residencial de los Pobres y el Mercado Inmobiliario Informal.
- Akerloff, G. (1982) "Labour Contracts as a Partial Gift Exchange", Quaterly Journal of Economics, 97.
- Attanasio, O., Goldberg, P. y Pavcnik, N. (2003), "Trade Reforms and Wage Inequality in Colombia", CEPR Discussion Paper, núm. 4023. London.
- Avilés, J. M. (2007), "Implantación de un modelo de sistema simplificado para Ecuador: características del modelo y plan de implantación", Revista Fiscalidad (Servicios de rentas internas, Ecuador). Segundo semestre.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2007), El Empleo en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política.
- Banco Mundial y Banco Central de la República Dominicana (2007), La Informalidad en el Mercado laboral Urbano de la República Dominicana.
- Banco Mundial (2008), Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina.
- Bekkers, H. y W. Stoffers (1995) "Measuring informal sector employment in Pakistan: Testing a new methodology", International Labour Review, 134(1), 17-36.
- Benavente, J.M. (2004), Magnitudes y Determinantes de la Informalidad en la Región Metropolitana, Universidad de Chile.
- Bretti, I. (2005), La Argentina Informal, Fundación Atlas, 2005.
- Campos, Guillermo (2008), La Economía Informal y sus Posibilidades de Desarrollo, XI Jornadas de Economía Crítica, Universidad Autónoma de Puebla, México, Ecocri.
- Carrión, F. (2000), Desarrollo Cultural y Gestión en Centros Históricos, FLACSO Ecuador.- CEPAL (2009), Coyuntura Laboral en América Latina y El Caribe.
- Charmes, J. (2000), "The Contribution of Informal sector to GDP in Devolping Countries: Assessment, Estimates, Methods, Organizations for the FUture", paper presented at the 4thMeeting of the expert group on Informal Sector Statiscs (Delhi Group), Geneve 28-20. August.
- CEPAL (2009), Estudio Económico de América latina y El Caribe, 2008-2009.
- CEPAL (2008). Panorama Social de América Latina.
- CEPAL (2007), Informalidad, Inseguridad y Cohesión Social en América Latina, División de Desarrollo Social.
- 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.

- Comunidad Andina de Naciones (2000), Segundo Taller Andino, Estadística del Sector Informal, SG/SEM. Informal.
- Comunidad Andina de Naciones (2000), Informe Final del Seminario Estadística del Sector Informal.
- Cohen, Barney y W. J. House (1996) "Labor Market Choices, Earnings, and Informal Networks in Khartoum, Sudan", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 44(3), 589-618.
- Daza, J.L. (2005), *Economía Informal, Trabajo no declarado y Administración del Trabajo*, Departamento de Diálogo Social, Legislación y Administración del Trabajo, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- De Soto, H. (2000) *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Bantam Press.
- Dickens, W. T. y K. Lang (1985) "A Test of Dual Labor Market theory", *American Economic Review*, vol. 75, No. 4.
- Fajnzylber, P., Maloney, W. F. y Montes-Rojas, G. V. (2006), *Does Formality Improve Micro-Firm Performance? Quasi-Experimental Evidence from the Brazilian SIMPLES Program*. Discussion Paper No. 4531 October, IZA, Germany
- Fields, Gary, S. (1975), "Rural-Urban Migration, urban Unemployment and Underemployment, and job search activity in LDCs" *Journal of Development Economics*, 2, 165-87.
- Freije, S. (), *El Empleo Informal en América Latina y el Caribe, Causas, Consecuencias y Recomendaciones de Política*, Serie Documentos de Trabajo Laboral, BID.
- Galiani, S. y P. Sanguinetti (2003) "The impact of trade liberalization on wage inequality: evidence from Argentina", *Journal of Development Economics*, num. 72/2, December, 497-513.
- García, G. (2006), *Informalidad en Colombia: Evidencia y Determinantes*, Banco Mundial.
- Gong, Xiaodong, y Arthur van Soest (2001), "Wage Differentials and Mobility in the Urban Labor Market: A Panel Data Analysis for Mexico", *IZA-Discussion Paper*, num. 329, July.
- González, D., Martinoli, C. y Pedraza, J.L. (2009), *Sistema tributarios en América Latina*. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid.
- González, D. (2009a). "La Política Tributaria Heterodoxa en los Países de América Latina", *CEPAL, Gestión Pública* N° 70, Santiago de Chile.
- González, D. (2009b), "Modelos Tributarios de los Países de América Latina: Los procesos de integración económica y armonización fiscal II», *Manual de la Maestría Internacional de Administración Tributaria y Hacienda Pública*, UNED, IEF, AEAT, CEDDET Y CIAT,. Madrid.
- González, D. (2006), *Regímenes Especiales de Tributación para Pequeños Contribuyentes en América Latina*», BID, Washington DC.
- González, C. (1999), *El Sector Informal Urbano del Ecuador: Una Visión de su Magnitud Actual y la Particular Situación de la Mujer en Este*», *América Latina hoy, Revista de ciencias sociales*, Vol. 22.

- González, D. (2006). "Regímenes especiales de tributación para pequeños contribuyentes en América Latina", Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires, Argentina.
- Guerra, S. (2007), Consideraciones Teóricas Acerca de la Economía Informal, el Estado y la Gerencia, Universidad Lisandro Alvarado, Barquisimeto.
- INDEC (2005), La Informalidad Laboral en el Gran Buenos Aires
- Harris, J. R. y Todaro, M. P. (1970), "Migration, Unemployment and Development: A two-sector Analysis", American Economic Review, Vol. 60, 126-42.
- 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, septiembre.
- Hausmann, R. (2004), Measuring the informal economy: from employment in the informal sector to informal employment, International Labour Office Geneva, Diciembre.
- Heckman, J. y G. Sedlacek (1985), "Heterogeneity, aggregation and market wage functions: An empirical model of self-selection in the labor market", Journal of Political Economy, 93, 1077-125.
- Hernández, G. e Y. Cruz (2000), "Informalidad una vez más", El Mercado de Valores, Nafinsa, México, DF., Agosto, 38-47.
- Herrera, J. (2007), Measuring the informal Sector: The LatinAmerican - Experience, IRD –DIAL, diciembre.
- Herrera, J. y Roubaud F. (2004), El Sector Informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina, DIAL, Febrero 2004
- International Labour Organisation (1972), Employment Incomes and Equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya. Geneva.
- International Labour Organisation (1990), Ventas Informales. Relaciones con el Sector Moderno, PREALC. Geneva.
- International Monetary Fund (2008), System Of National Accounts.
- Kramarz, F. (2003), "Wages and International Trade", CEPR Discussion Paper no. 3936. London.
- Koujianou, G. P. y Pavcnik, N. (2003) "The Response of the informal sector to trade liberalization", Journal of Development Economics, Vol. 72(2), 463
- Lewis, A. L. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", Manchester School of Economics and Social Studies, Vol. 22, 139-92.
- Loayza, N. (2006), Causas y consecuencias de la informalidad en Perú, Banco Mundial.
- Lubell, H. (1993) "The Informal Sector in Southeast Asia", en: Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries, US Department of Labor.
- McNabb, R. y P. Ryan (1990), "Segmented Labour Markets" en: Sapsford, D. y Tzannatos, Z., Current Issues in Labour Economics, Macmillan Education, London.

- 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.
- Magnac, T. (1991) "Segmented or Competitive Labor Markets", *Econometrica*, num. 59, 165-87.
- Marcouiller, D. V., R. de Castilla y C. Woodruff (1997), "Formal Measures of the Informal Sector Wage Gap in Mexico, El Salvador, and Peru", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 45(2), 367-92.
- Novick, M. (2007), *Recuperando Políticas Públicas para Enfrentar la Informalidad Laboral, El caso Argentino, 2003 – 2007*, ISIE.
- OCDE, (2008) *Comunidad Andina de Naciones, Tercer Taller Andino, Estadística del Sector Informal, SG/SEM, 2001*.
- Organización Internacional del Trabajo (2006), *Panorama Laboral 2006 de América Latina y El Caribe*.
- Organización Internacional del Trabajo (2003), *Directrices sobre una definición estadística de empleo informal*, Diciembre.
- Organización Internacional del Trabajo (2003), *Informe General, Décimo Séptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*, Ginebra.
- Portes, A. y R. Schauffler (1993) "Competing Perspectives on the Latin America Informal Sector", *Population and Development Review*, Vol. 19(1), 33-60.
- Pérez, Fe. (2006), *Determinante de la Informalidad Urbana en el Ecuador*, Tesis ESPOL.
- Perry, G. y Maloney, W. (2007), *Informalidad: Escape y Exclusión*, Banco Mundial.
- Piore, M. J. (1973) "Fragments of a Sociological Theory of Wages", *American Economic Review*, Vol. 63(2), 376-84.
- Piore, M.J. (1983) "Labor Market Segmentation: To what Paradigm Does It Belong?", *American Economic Review*, Vol. 73(2), 249,53.
- Pradham, M. y van Soest, A. (1997), "Household labor supply in Urban Areas of Bolivia", *Review of Economics and Statistics*, 79, 300-10.
- Pries, L. (), *Del mercado de trabajo y del sector informal. Hacia una sociología de empleo: trabajo asalariado y por cuenta propia en la ciudad de Puebla*. P.139
- Rosales, L. (2007), *Reseña sobre la Economía Informal y su Organización en América Latina*, Banco Mundial.
- Roudil, H. (2000). "Los trabajadores y el sector informal de la Economía". Biblioteca OIT.
- Salim, J. (2006), *Estimación de la Informalidad Laboral*, AFIP, Argentina.
- Saphiro, C. y J. Stiglitz (1984) "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device", *American Economic Review*, 74(3),

- Schneider, F. y R. Klinglmaier (2004) "Shadow Economies around the World: What Do We Know?", IZA-Discussion Paper, num. 1043, March.
- Servicio de Administración Tributaria (2008), Impuesto Contra la Informalidad, Proyecto de Reforma Fiscal, México.
- Sethuraman, S.V. (1997), "Urban Poverty and the Informal Sector: a critical assessment of current strategies", Development Policies Department. ILO. Mimeo.
- Sloane, P., D. Murphy, I. Theodossiou, y M. White (1993) "Labour Market Segmentation: A Local labour Market Analysis using Alternative Approaches" Applied Economics, No. 25.
- Tokman, V. (2008), Flexibilidad con informalidad: opciones y restricciones, CEPAL, Macroeconomía del Desarrollo.
- Tokman, V. E. (1994) "Informalidad y Pobreza: Progreso social y modernización productiva", El Trimestre Económico, Vol. LXI(1) Núm. 241, Ene-Mar, 177-99.
- Tokman, V. (1989) "Policies for a Heterogeneous Informal Sector in Latin America", World Development, 17, 1067-76.
- Uribe, J.I. y Ortiz, C.H. (2004), Una Propuesta de conceptualización y medición del sector informal, Universidad del Valle, Departamento de Economía, Calí, Colombia, Octubre.