



## **ECONOMIA y COMERCIO INFORMAL: algunos conceptos previos**

### **ECONOMY AND INFORMAL TRADE**

#### **Autores**

Chemes José María- Etchevarría María Belén

#### **Email**

jchemes@fce.unl.edu.ar

#### **Eje Temático**

Administración

#### **Modalidad**

Ensayos, producciones y/o comunicaciones

**Palabras claves:** Economía informal- comercio informal- pequeño comercio

#### **Orígenes del concepto<sup>1</sup>**

En la década del 70, estudios sobre el mercado de trabajo urbano en África, llevados adelante por Keith Hart para la OIT, caracterizaron a dicho trabajo como un modelo dual de oportunidades de ingreso, distinguiendo entre empleo remunerado y trabajo por cuenta propia; aplicando el concepto de informalidad a este último sector. El aporte conceptual consistió en resaltar que en países de menor desarrollo relativo, el problema del empleo se concentra no tanto en los desempleados sino, principalmente, en aquellos que estando ocupados reciben un ingreso insuficiente. Los denominados “trabajadores pobres” que desarrollan actividades que resultan funcionales al resto de la economía.

Este concepto primigenio destacaba el notable dinamismo de estas actividades. Posteriormente, otras investigaciones de la OIT, desdibujaron la caracterización dinámica de la informalidad y pusieron énfasis en otros componentes; por ejemplo, las bajas barreras de entrada a estas, la propiedad familiar de los emprendimientos, la baja productividad derivada de la pequeña escala de operación unida a la baja capacitación de la mano de obra y las dificultades para acceder a la tecnología.

Estos trabajos tuvieron el mérito de visibilizar la informalidad como fenómeno fundamentalmente urbano, pero su conceptualización no avanzó más allá de una contraposición con el sector formal.

A partir de estos informes surgen diferentes corrientes que intentan explicar la economía informal desde una doble perspectiva, básicamente ligadas al fenómeno del empleo.

---

1 Las citas textuales fueron extraídas de (Portes y Halles, 2004)



La primera, basada en “el criterio de supervivencia”, postula que el sector de la economía informal es el resultado de la presión del excedente de mano de obra sobre el empleo, cuando los buenos empleos, generalmente en los sectores modernos, son insuficientes. La población crece rápidamente y la oferta de empleo en las ciudades resulta insuficiente, por ende, la gente busca sus propias soluciones produciendo o vendiendo algo que le permita obtener algún ingreso para sobrevivir. Esta corriente podría aplicarse claramente y, en general, a los países en desarrollo.

Una segunda línea de análisis de la economía informal, más reciente que la anterior, es la de “descentralización productiva” (Portes; Castells y Benton, 1989). Esta corriente parte de la globalización y los cambios en los procesos productivos, principalmente la deslocalización de las cadenas de producción para explicar el crecimiento de la economía informal. Las empresas se enfrentan a una demanda más inestable y deben recurrir a sistemas de producción más flexibles y eficientes, razón por la cual descentralizan los procesos de producción y de trabajo, con el objetivo de reducir los costos de producción y los laborales y de esta manera facilitar a la empresa adaptarse a las fluctuaciones de la demanda y trasladarlas hacia el exterior de la organización.

La descentralización va de la mano de la subcontratación de producción y de trabajo, y es paralela a una creciente informalidad, ya sea por reformas laborales en algunos países o bien por aprovechamiento espontáneo de las mayores posibilidades de evasión de las obligaciones laborales.

En la actualidad ambas líneas de análisis han evolucionado y presentan puntos en común, la lógica de la supervivencia ha sido y continúa siendo un factor determinante en el desarrollo de la actividad informal y a su vez se observa un conjunto cada vez mayor de actividades que se introducen derivadas de la lógica de la descentralización. No todas las actividades generadas por la necesidad de sobrevivir son marginales o están desconectadas del resto del sistema. Aquellas que surgen producto de la deslocalización ó descentralización de los procesos de producción, por definición, son funcionales a las grandes empresas.

En los años 90, Hernando de Soto, economista peruano rescata el concepto de empresarios dinámicos de los informales y considera que estas actividades son un mecanismo de supervivencia ante el agobio de las regulaciones del Estado que impiden la generación de riqueza y la creación de empleos. De Soto sostiene que cuando la legalidad es un privilegio al que solo se accede mediante el poder político y económico, a las clases populares no les queda otro camino que la informalidad.

La economía informal, una sociedad paralela según plantea el economista, es concebida como una puerta de salida del subdesarrollo en la pelea por la supervivencia. Y ante la pregunta, sobre si pueden las fuerzas laborales renunciar a algo tan elemental como la supervivencia, la respuesta es



inequívoca, renuncian antes a la legalidad en pos de conseguir su sustento, edificar su vivienda, montar su taller o negocio.

Hernando de Soto define al sector de la economía informal como “aquel que funciona al margen de la ley, es decir, es aquel sector que con fines lícitos, para distinguirlo de los criminales, utiliza medios ilícitos para conseguir esos mismos fines”

Todas estas definiciones, en cierta medida, adelantan un juicio de valor, positivo o negativo, sobre el concepto de economía informal.

Intentando una caracterización más neutra y precisa de la economía informal Edgar Feige afirma que abarca “las acciones de los agentes económicos que no adhieren a las normas institucionales establecidas o a las que se niega su protección” otros autores, Manuel Castells y Alejandro Portes, incluyen dentro de la economía informal a “todas las actividades generadoras de ingresos no reguladas por el Estado en entornos sociales en que si están reguladas actividades similares”

Abordajes más complejos han planteado que la economía informal aparece como subordinada a los movimientos de producción formal y de esta forma nace, se desarrolla y desaparece. Hay un flujo de ingresos del formal para el informal que se produce a través de la subcontratación, la prestación de servicios, la venta de mercaderías, los ahorros acumulados en empleos formales que después son utilizados en actividades informales. Este enfoque permite ver que no se trata de dos sectores sino de relaciones de producción que se estructuran en un continuo. En períodos de retracción de la actividad económica formal, las formas precarias de empleo y el sector de la economía informal aumentan, así como disminuye el nivel medio de ingresos.

### **La economía informal**

Investigar la economía informal, trascendiendo el plano meramente descriptivo, nos obliga a un análisis de tipo interpretativo que posibilite una explicación, dentro de la historia económica, de la evolución y las raíces de la informalidad. (Guissarri, 1989)

Una primera hipótesis de trabajo nos lleva a postular que la informalidad, desde un enfoque económico, es un comportamiento racional que responde a una estructura organizacional de incentivos que desalientan las conductas socialmente deseables y llevan a algunos agentes económicos a actuar al margen de la ley. Postular que la informalidad es un comportamiento racional nos obliga a buscar las razones ó causas que expliquen porque los agentes eligen abandonar el sistema formal.

Un segundo aspecto interesante de la cuestión de la informalidad es la determinación de su evolución en el tiempo y la magnitud adquirida. Este último asunto tiene profundas consecuencias en la política económica y en la estructura social e institucional, generalmente ligadas a la inestabilidad y la fragmentación.

En forma preliminar, puede definirse como informal a toda actividad económica que viole leyes, reglamentaciones ó normas establecidas puede ser



considerada informal. Pero es evidente, y la casuística así lo indica, que los usos y costumbres le han otorgado legitimidad, tolerancia y consentimiento tácito a ciertas actividades ilegales. Esto nos indica que la informalidad es algo distinto de una mera clasificación de las actividades en legales e ilegales.

Avanzando en este sentido, puede decirse que la dimensión jurídica es insuficiente y debe abordarse el fenómeno como un problema de comportamiento.

La teoría económica, en definitiva una teoría sobre el comportamiento de los individuos, puede agregar una dimensión importante a la definición de la informalidad.

En general, la llamada economía del delito, o del crimen, se ocupa de analizar los comportamientos que se desvían de las prescripciones legales y reglamentaciones. El principio general es el de costo-beneficio.

El beneficio de un delito o crimen – en este caso la informalidad – es la diferencia entre los retornos de una actividad ilícita y el retorno llevarla adelante en forma lícita. El costo, representado por multas, recargos ó privación de la libertad debe ser computado no por su valor neto sino por su valor ponderado por la probabilidad de ser sancionado.

$$R_i - R_l > p.f$$

Donde  $R_i$  es el retorno de una actividad ilícita y  $R_l$  el de la actividad legal. Si la diferencia entre ellas es mayor al valor de la sanción ponderada por la probabilidad de ser sancionado se explica la realización de actividad ilícita ó informal.

Este enfoque permite destacar dos aspectos importantes de la informalidad; por un lado que se trata de un comportamiento de respuesta a incentivos y restricciones económicas y por otro pone énfasis en que no sólo se trata de un problema de control deficiente sino que la deficiencia puede estar en la regulación ó política económica que genera diferenciales tentadores a favor de la actividad informal.

Esta explicación a partir de la dimensión económica del fenómeno de la informalidad no significa desconocer los aspectos sociológicos, sicológicos y políticos del mismo. Es necesario entonces agregar un componente relacionado con la represión voluntaria que existe en toda sociedad. Puede decirse que existe un nivel mínimo de represión voluntaria derivado de ciertas normas éticas generalmente aceptadas, sin este límite no sería posible concebir un sistema jurídico y de seguridad que asegure un desenvolvimiento normal de las transacciones económicas.

En nuestra fórmula será preciso agregar un término ( $e$ ) que represente el nivel ético de la sociedad, del que a su vez depende el umbral ético ó de represión voluntaria

$$R_i - R_l > p.f + e$$

Esta modelización nos permite visualizar tanto la importancia de los incentivos económicos ( $R_i - R_l$ ) en las conductas informales, como la medida del esfuerzo



de represión que deberá afrontar el Estado a los fines de desalentar estas conductas (p.f + e)

Algunos análisis recientes de la informalidad (Dewey, 2015) postulan, a partir de trabajos de campo en la Argentina, que en ciertos sectores, cuyos objetos de transacción son socialmente aceptados, disminuye fuertemente el componente ético (inhibitorio) del costo, lo que sumado a la presencia institucional (Estado no ausente, sino parte) propicia al fortalecimiento de los mercados informales. ( por ejemplo, en los sectores de indumentaria y autopartes).

### **El comercio informal**

A partir de estas ideas nos introduciremos en la actividad comercial informal, es decir aquella que se realiza al margen o en contra de las normas estatales que pretenden, al menos nominalmente, regularla.

El comercio es una actividad eminente urbana, más aún el origen de las ciudades se vincula con esta actividad y su subsistencia depende en gran medida de los intercambios de productos alimenticios y manufacturados. (Pirenne, 1972)

A medida que las ciudades fueron creciendo el espacio urbano fue avanzando hacia la formalización. Como contrapartida algunas actividades, o sectores dentro de ellas, van quedando fuera de las normas y regulaciones estatales.

Por distintos motivos, el comercio fue y es una de las actividades económicas que presentan mayor proporción de informalidad. Comprender esta situación, implica analizar al menos algunas causas económicas, históricas y sociológicas.

Económicamente el pequeño comercio minorista es un sector cuyas barreras de entrada son extremadamente bajas. Los requerimientos de capital y de tecnología para ingresar son reducidos, se diría que estructuralmente se parece a un mercado de “competencia perfecta” donde la entrada y salida de los competidores es libre. Además la propia característica de la actividad genera un flujo diario de efectivo que posibilita o ayuda al sustento familiar.

Para entender el universo de lo que denominamos comercio informal, intentaremos un descripción previa de las modalidades que típicamente lo representan.

Esquemáticamente podemos diferenciar entre vendedores ambulantes y asentamientos, ferias y mercados. (De Soto, 1986)

#### **1. Vendedores Ambulantes:**

El comercio ambulante es tal vez la forma mas primitiva de comerciar. En la actualidad esta actividad está ligada a situaciones de marginalidad cuyas causas pueden ser económicas, culturales y aún de legislación.

Podemos distinguir dos formas de comercio ambulante (De Soto, 1986); tipos que pueden considerarse etapas en la evolución de estos vendedores informales.



### 1.1 Itinerante

Los vendedores itinerantes recorren las calles con una pequeña cantidad de mercaderías, no tienen capital ni crédito por lo que sus operaciones son de pequeña cuantía y sólo al contado. La repetición de su itinerario y el reconocimiento de sus clientes y proveedores se convierten en el capital que los empujará y les posibilitará el acceso a otra forma de comercio informal ocupando un lugar fijo en la vía pública.

### 1.2 Lugar fijo

La instalación en un lugar de la vía pública implica que el vendedor ha identificado un punto donde desarrollar su actividad en forma más favorable. Esta decisión implica un cálculo económico, seguramente intuitivo pero complejo, que comprende el análisis de las preferencias de sus potenciales clientes, la magnitud del ingreso posible y la complementariedad o competencia con quienes ya ocupan el lugar, lo que determinará el grado de hostilidad o colaboración con que será recibido.

Como puede deducirse, si bien la ocupación de la vía pública originariamente es una acción individual, se convierte en una asociación o aglomeración a medida que el lugar ó “la parada” se muestran exitosas. Esta aglomeración refuerza el flujo de clientes y aumenta la tendencia a agruparse por parte de los ambulantes.

A medida que se consolidan estos emplazamientos aparece una “normatividad extralegal” que ordena y regula las actividades informales dentro del espacio. Esta normatividad se manifiesta en la adjudicación de “derechos de dominio” , necesariamente informales, extralegales y transitorios, a un vendedor sobre un espacio determinado. Este derecho es reconocido sólo por los ambulantes vecinos y en otro sentido por los clientes y vecinos residentes. La precariedad de este “derecho” se manifiesta en que para enajenar el puesto es indispensable la aceptación por parte de los demás ambulantes del futuro propietario, generalmente presentado como familiar, compadre o amigo.

### 2. Asentamientos, Ferias y Mercados informales

Las limitaciones que la vía pública impone a los ambulantes llevan a estos a la búsqueda de alternativas que le permitan su abandono. Estas limitaciones vienen dadas, fundamentalmente, por la falta de seguridad de los “derechos de dominio”, la baja productividad de la actividad originada en la diversificación necesaria dada la escala pequeña de las operaciones. La precariedad de sus instalaciones y su carácter transitorio le impide añadir servicios a sus clientes, por ejemplo, venta a crédito ó reparaciones.

En general, a partir de la asociación ó agrupamiento espontáneo de comerciantes, se ha consolidado asentamientos barriales en zonas de gran transitabilidad. Estos asentamientos han sido, con mayor o menor intensidad, combatidos por los estados locales ó municipios. En todos los casos, con suerte dispar, se ha intentado su reubicación en predios o ferias acondicionados al efecto, intentando una mejora urbana y la formalización de la actividad.



Otros casos de asentamientos y ferias fueron organizados por algún promotor, generalmente surgido de los propios comerciantes informales, transformándolas en una verdadera actividad empresarial de carácter inmobiliario.

### **El comercio informal en la Argentina actual**

Con respecto a la evolución reciente de las actividades comerciales informales es preciso destacar algunos hitos de nuestra historia reciente que contribuyeron a su crecimiento.

El colapso definitivo del modelo de sustitución de importaciones y el proceso de privatización de empresas estatales, ocurridos ambos entre los años 70 y el fin de siglo XX, generó una masa de desocupados que se volcaron a pequeñas actividades comerciales como cuentapropistas, mayoritariamente de manera informal.

Paralelamente, algunas oleadas inmigratorias, por ejemplo de China, Bolivia, Paraguay y Perú, que fueron atraídas en gran medida por el dólar “barato” de los años 90 y la posibilidad de remesar divisas a sus países de origen, fueron recibidas en forma hostil por la sociedad preexistente. Esta hostilidad, que no significó violencia física, sino más bien aislamiento y confinamiento social en barrios o asentamientos, los llevó a realizar actividades características de cada colectividad, pero todas de alguna manera adoptaron alguna tarea de tipo comercial, ya sea como ingreso principal ó complementario de las familias.

Las dificultades de integración social, el desconocimiento de las normas y regulaciones, la baja productividad, el alto costo impositivo, la falta de control y el cálculo económico de los riesgos asumidos, fueron motivos que favorecieron que el comercio informal creciera fuertemente en estos grupos étnicos.

Estos fenómenos de desocupación e inmigración, son parte de un proceso de fragmentación creciente de la sociedad argentina que, visto desde el sector comercial, da origen a una estructura dual del mismo. (Chemes, 2007) Esto se refleja en la persistencia de formatos comerciales “modernos”, supermercados, negocios en cadena, franquicias internacionales, etc.; y, simultáneamente, en el crecimiento de canales comerciales “informales” que responden a una nueva estructura de producción, igualmente informal, resultante de la reconversión industrial originada en el fin de la sustitución de importaciones como modelo de desarrollo. A su vez estos canales de distribución “informal” favorecen la satisfacción de las necesidades de una gran parte de la población, imposibilitada de acceder a los bienes de consumo en el mercado formal.

Si a estos elementos, agregamos una actividad estatal que, según la abundante evidencia existente, actúa como proveedor de protección a estas actividades ó como recaudador de una fiscalidad paralela, podemos comenzar a entender la expansión de las distintas formas de comercio informal que hoy abundan en Argentina. (Dewey, 2015)



### **BIBLIOGRAFÍA**

- Chemes, José María (2007) Comercio en Argentina. Distribución y Consumo. Madrid. Mercasa*
- De Soto, H. (1986) El otro sendero. Lima. Instituto Libertad y Democracia.*
- Dewey, M. (2015) El orden clandestino. Buenos Aires. Katz Editores.*
- Guissarri, A. (1989) La Argentina informal. Buenos Aires. Emecé Editores.*
- Pirenne, H. (1972) Las ciudades de la Edad Media. Alianza Editorial.*
- Portes, A.; Castells, M.; Benton, L.(1989) The informal economy. Baltimore: Johns Hopkins University.*
- Portes, A. y Haller, W. (2004) La economía informal. Santiago de Chile. CEPAL.*
- Zarazaga, R. y Ronconi, L. (compiladores) (2017) Conurbano Infinito. Buenos Aires. Siglo Veintiuno.*