



Artículo

El fenómeno de la informalidad y su contribución al crecimiento económico: el caso de la ciudad de Guayaquil



José Véliz Torresano^a y Suleen Díaz Christiansen^{b,*}

^a Economista, Facultad de Administración y Ciencia Política, Universidad Casa Grande, Guayaquil, Ecuador

^b Ingeniera en Gestión Empresarial, Facultad de Administración y Ciencia Política, Universidad Casa Grande, Guayaquil, Ecuador

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 19 de diciembre de 2013

Aceptado el 23 de septiembre de 2014

Códigos JEL:

J460

L26

O470

Palabras clave:

Informalidad

Emprendimiento

Recaudación impositiva

Crecimiento económico

R E S U M E N

El subempleo o informalidad se muestra como una verdad acuciante en las naciones en desarrollo, y el Ecuador no es una excepción, menos aún la ciudad de Guayaquil. Este estudio descriptivo pretende indagar sobre la informalidad, su realidad y sus características, y especialmente su aporte al crecimiento económico y su potencialidad en el desarrollo futuro de la urbe, al verificar las variables que influyen en la no formalización de sus actividades. Los resultados sustentan que la informalidad puede verse como un mecanismo de emprendimiento o un fenómeno relacionado. Las actividades que los individuos llevan a cabo de manera informal repercuten, no en la medida esperada, en la producción y crecimiento de una ciudad o región.

© 2013 Universidad ESAN. Publicado por Elsevier España, S.L.U. Todos los derechos reservados.

The informality phenomenon and its contribution to the growth of the city of Guayaquil

A B S T R A C T

Under-employment or informality is a compelling truth in developing countries, and Ecuador is no exception, least of all the city Guayaquil. This descriptive study attempts to investigate informality, its reality and characteristics, and especially the contribution to economic growth and its potential in future urban development, by determining the variables that influence the non-formalization of its activities. The results support that informality may be seen as an enterprise mechanism or associated phenomenon. The activities carried out by individuals in an informal way have an impact, not to the extent expected, on the production and growth of a city or region.

© 2013 Universidad ESAN. Published by Elsevier España, S.L.U. All rights reserved.

JEL classification:

J460

L26

O470

Keywords:

Informality

Entrepreneurship

Tax collection

Economic growth

1. Introducción

Según datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador a partir del Reporte de Indicadores Laborales de junio de 2013 (INEC, 2013), el porcentaje de personas “empleadas” en la ciudad de Guayaquil asciende al 45.97% de

la población económicamente activa, mientras que el de las “desempleadas” se sitúa en el 6.06%. El 47.97% restante de esa masa laboral recibe el nombre de “subempleados”, y constituye el grueso de la población económicamente activa, por cuanto supera con dos puntos porcentuales al grupo “con empleo”.

Pese a que el “subempleo” afecta a un elevado porcentaje de la población ocupada de la ciudad, no existen datos oficiales sobre las características, actividades, rasgos culturales, educación, motivaciones, entre otros, de las personas que viven tal situación. Al respecto, cabe citar la definición clásica del término

* Autor para correspondencia.

Correo electrónico: sdiaz@casagrande.edu.ec (S. Díaz Christiansen).

“subempleados”, conforme lo indica la página web de la Organización Internacional del Trabajo: «...son todas las personas que trabajaron o tuvieron un empleo durante un período de referencia, pero que deseaban y estaban disponibles para trabajar más adecuadamente...» (OIT, 2013). Se inferiría entonces que “subempleados” son todos aquellos que trabajan en situaciones que podrían mejorarse (afiliación a la seguridad social, condiciones de trabajo adecuadas, etc.) para elevar la productividad laboral.

Por lo arriba expuesto, resulta evidente que una buena parte de la población económicamente activa de Guayaquil, para ser más precisos el 47.97%, subsiste del “subempleo” o es “informal” (término que se utilizará en lo sucesivo), y que la productividad laboral no es la esperada. Esta aumentaría considerablemente si el porcentaje asociado con la informalidad se redujese. Ahora bien, no parece menos cierto que el subempleo o informalidad representa una manera de generar producción y riqueza, poco idónea pero generadora. No debemos dejar de lado que las imperfecciones del mercado de trabajo, sumadas a los costos asociados a la constitución de las empresas de manera formal, repercuten directamente en el desarrollo de la informalidad (Schneider y Klinglmaier, 2004).

El presente trabajo pretende indagar sobre las principales características sociodemográficas, culturales y niveles de ingresos de las personas (incluidos convivientes e hijos) que se dedican a alguna actividad informal, el tipo de labores que realizan y sus motivaciones. Se busca contrastar estas variables para identificar similitudes y diferencias con respecto a los emprendedores formales de Guayaquil; asimismo, investigar el aporte de las principales actividades formales al crecimiento económico de la ciudad, a fin de establecer en qué medida las informales han incidido en él. El análisis de la evolución de la recaudación impositiva de las empresas guayaquileñas permitirá determinar cuáles son los sectores económicos que aportan más y qué tipo de relaciones mantienen con las actividades informales practicadas por la población local. Lo anterior nos asiste en la comprobación de las hipótesis que afirman que los informales tienen rasgos característicos de emprendimiento, similares a los empresarios formalizados y que la informalidad existente en la urbe contribuye de manera sustancial al crecimiento económico local.

La importancia de este trabajo radica en la necesidad de contar con datos esclarecedores sobre la realidad de la “informalidad” en la ciudad de Guayaquil, que hacen referencia a su potencialidad económica en cuanto a su aporte al desarrollo productivo. No se trata aquí de estigmatizarla sino de definir sus características básicas y poner de manifiesto las dificultades que existen para su formalización.

1.1. Revisión de literatura

Los aspectos teóricos que respaldan y se revisan en este estudio son los relacionados con los diferentes conceptos acerca del emprendimiento y sus características generales, así como las distintas connotaciones teóricas y prácticas atribuidas a la informalidad, las condiciones más importantes asociadas a la creación de empresas en el aspecto formal, la repercusión que las diversas formas de actividad económica, formal e informal, tienen sobre el crecimiento económico y su potencial desarrollo posterior.

La palabra “emprendimiento” guarda estrecha relación con el vocablo francés *entrepreneur*, que aparece a inicios del siglo XVI para describir al sujeto “que se encarga de una obra”. Adrian Ravier (2009) se remite al trabajo de Richard Cantillón quien, en 1750, definió el término como “la voluntad o capacidad de enfrentar la incertidumbre”, incorporando con ello el factor riesgo; es decir que el emprendedor o empresario es aquella persona que emprende una actividad productiva bajo su cuenta y riesgo. El aspecto riesgo tiene como eje central la posibilidad de pérdida del capital invertido; lo

inverso sería la posibilidad de que la actividad desarrollada tuviera éxito y se alcanzaran beneficios financieros y económicos. Dicho concepto de emprendedor perduró hasta comienzos del siglo XX. No obstante, Joseph Schumpeter (1934) introdujo una noción fundamental para explicar el desarrollo de los negocios; esta se refiere al fenómeno denominado “destrucción creativa”, que sugiere que el proceso de innovación constituye la clave del crecimiento económico. Lógicamente, se espera que quienes implementen ese cambio de manera práctica sean los emprendedores. El concepto de “destrucción creativa” involucra conceptos adicionales como “costo de oportunidad”, que no es otra cosa que el costo de dejar de hacer una actividad para realizar otra; evidentemente, la realización de la otra actividad entraña el hecho de que la misma proporcionará un rendimiento superior al obtenido con anterioridad. En consecuencia, la “destrucción creativa” lleva implícito el dejar de hacer una tarea para efectuar otra mediante un proceso de innovación que permitirá aumentar la producción y el rendimiento económico-financiero.

Posteriormente, Israel Kirzner (1973), en su trabajo sobre el empresario, establece que este toma decisiones en función de su conocimiento acerca de las posibles ganancias por obtener, sin negar el hecho de que el empresario no conoce completamente la evolución de un mercado, tan solo intuye la posibilidad de ganancias potenciales.

El trabajo de Hernando de Soto (2009) desarrolla de forma temprana una serie de condicionantes que influyen sobre el comportamiento del emprendedor, desde el punto de vista de la imposibilidad de afianzar su emprendimiento debido a las múltiples trabas de tipo institucional (tiempo, reglas y pasos a cumplir, realidad impositiva, entre otras), que derivan en un emprendimiento de tipo informal. A finales del siglo pasado se difundieron definiciones e interpretaciones acerca del trabajo informal, todas con un enfoque en común: una explicación legal y una explicación económica. La primera caracteriza la informalidad como una actividad ilegal y marginal que no genera impuestos y la segunda la explica como la situación de incapacidad de generar suficientes plazas formales de empleo (Campos, 2008). En la actualidad, a esta concepción se le presta especial atención en el debate sobre el bienestar en relación con la seguridad social y programas de lucha contra la pobreza (Sethuraman, 1997; Charmes, 2000). Un componente ampliamente aceptado para explicar la informalidad es que la mayor integración económica de los mercados no posibilita, tanto al sector público como al privado, generar suficientes empleos (Koujianou y Pavcnik, 2003; Galiani y Sanguinetti, 2003). Aunque la informalidad se considere un sector residual en términos de contribución a la economía, se ha mostrado evidencia de que el crecimiento de la informalidad no es del todo despreciable para el Estado, puesto que ha sido capaz de disimular problemas estructurales de la economía y generar empleo (Schneider y Klinglmaier, 2004; Charmes, 2000). Entre los factores adversos a la informalidad tenemos los obstáculos al mercado financiero (Maloney, 2002), pese a que De Soto (2004) y otros opinen que en países en desarrollo ellos han encontrado estrategias para generar su propio historial crediticio.

Se dispone de constatación empírica sobre que la contribución de la informalidad al Producto Interno Bruto (PIB) y a la productividad es relevante; el trabajador informal percibe incluso remuneraciones más allá del salario mínimo y la productividad en el sector es mucho más extensa que el promedio del PIB per cápita en la economía (Charmes, 1990).

Por otro lado, el enfoque de la racionalidad emprendedora señala que la existencia misma de oportunidades en el mercado de obtener ingresos mayores a los que hubiesen obtenido como asalariados, los estimula a la creación de un negocio propio. Hernández y Cruz (2000) resumen que estos negocios no son resultado de la falta de empleo, sino que son la mejor opción de todo individuo

Tabla 1
Datos técnicos sobre la encuesta

Tamaño de la población:	539 066 habitantes
Lugar de estudio:	Guayaquil - Ecuador
Tamaño de la muestra:	386
Método de muestreo:	286 encuestas personales por muestreo aleatorio simple, 100 encuestas por muestreo por bola de nieve y 14 encuestas personales como prueba piloto.
Período:	Septiembre de 2012 a noviembre de 2012

Fuente: Elaboración propia sobre datos de INEC, 2012.

emprendedor sin mayor capital que sus habilidades y aptitudes; que este, con el tiempo, tenderá a crecer para poder cubrir los costos de la formalización y ser capaz de acceder a beneficios de la formalidad como financiamiento y apoyo gubernamental en aspectos como promoción económica y estímulos fiscales (Maloney, 2002).

2. Metodología

El método utilizado en este trabajo es netamente descriptivo (Hernández, Fernández y Baptista, 2006). Se ha indagado mediante la recolección de datos, a través de encuestas a personas que realizan alguna actividad de manera informal en la ciudad de Guayaquil y entrevistas a las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) locales, para describir las similitudes y diferencias sociodemográficas, culturales y económicas entre estos actores. Ha hecho falta emplear un enfoque cuantitativo a fin de dejar de lado el sesgo de los investigadores. Se trata de un estudio no experimental transversal, por cuanto se toman en consideración datos actuales.

2.1. Muestra

La población objetivo corresponde a 539 066 personas entre 18 y 60 años de edad, residentes en la ciudad de Guayaquil, y cuya actividad económica se puede clasificar como informal (INEC, 2012). El tamaño de la muestra representativa de esta población finita para un nivel de confianza del 95% se calculó en 386 (ver tabla 1); se aplicaron 286 encuestas a quienes realizaban alguna actividad productiva informal en las parroquias urbanas de mayor densidad demográfica y en sus sectores de mayor circulación humana; esto es, la zona comprendida en los cuatro cuadrantes de la ciudad de Guayaquil: Cuadrante Noroeste (NO), Cuadrante Noreste (NE), Cuadrante Suroeste (SO) y Cuadrante Sureste (SE), (INEC 2010); y las 100 encuestas restantes se aplicaron a quienes no tienen un lugar específico para el ejercicio de su actividad. A tal fin, se utilizó el método de muestreo por bola de nieve, que permite llegar aleatoriamente a las personas que los informantes nombran. Para garantizar la validez y confiabilidad de la información, tres expertos aprobaron los cuestionarios y una encuesta piloto hecha aleatoriamente a 14 informales.

Adicionalmente se elaboraron nueve entrevistas a emprendedores de pequeñas, medianas y grandes empresas locales con el fin de indagar sobre sus características socioculturales y su entorno. Cabe mencionar que se eligieron personas que habían sido informales y que luego formalizaron su actividad empresarial.

2.2. Variables de estudio

Basados en los objetivos de investigación, se identifica y describe las variables sociodemográficas, culturales y niveles de ingresos de los informales, convivientes e hijos. Así también se examina a los emprendedores que fueron informales y formalizaron su actividad para contrastar estas variables y poder identificar las similitudes y diferencias que reportan los sujetos de estudio.

Tabla 2
Nivel de educación

	Encuestado	Conviviente
Primaria incompleta	15%	7%
Primaria completa	15%	12%
Secundaria incompleta	33%	34%
Secundaria completa	21%	32%
Universidad incompleta	10%	6%
Universidad completa	5%	8%
Posgrado	0%	1%

Elaboración propia sobre la base de encuesta directa, 2012.

3. Resultados

3.1. Estadística descriptiva

En primer lugar, se exponen los datos obtenidos para describir las variables sociodemográficas que distinguen a las personas que realizan una actividad informal en la ciudad de Guayaquil, siendo estas la edad, género, estado conyugal, nivel educacional, zona de residencia y actividad económica. La información obtenida con relación al factor sociodemográfico de los encuestados en la ciudad de Guayaquil reporta que por cada mujer que realiza una actividad informal, existen 2 hombres en esta actividad, cerca del 75% de esta población se encuentra en edades entre 21 y 50 años, reside en su mayoría en la zona norte y sur de la ciudad; mientras que solo el 15% habita en el centro de la urbe guayaquileña. Este dato resulta interesante cuando se lo contrasta con el lugar donde realizan la actividad informal; esto es en un 75% de manera ambulatoria por las zonas céntrica y norte de la ciudad o en el domicilio del cliente. Su estado civil es mayoritariamente casado y en unión libre representando un 59%, mientras que el 41% no convive con pareja. Además, la encuesta reporta que el 65% de los encuestados vive en hogares conformados por 3 a 5 individuos.

Al indagar sobre el núcleo familiar, dos tercios de los encuestados que mantienen una relación de convivencia con una pareja declararon que el 35% de sus convivientes realizan un trabajo informal; de ellos, el 4% tiene relación de dependencia pero al mismo tiempo realiza alguna actividad económica informal; coincidentemente, los datos encontrados son exactamente iguales en los hijos que desarrollan una labor económica. Este núcleo familiar compuesto por el encuestado, el conviviente e hijos posee, en el 76% de los casos, una o más fuentes de ingreso.

El nivel de educación alcanzado por los informales en Guayaquil reporta un 30% con nivel de educación primaria, un 54% con nivel de educación secundaria y 15% con algún estudio universitario. Los convivientes reportan un comportamiento similar al sujeto encuestado, siendo que la mayoría ha logrado la educación secundaria y en porcentajes muy parejos ha cursado estudios universitarios (ver tabla 2).

Una importante fuente de ingreso para las familias de los trabajadores informales es el comercio al detalle (minorista) de bienes, entre los que se puede mencionar la venta de productos de limpieza, alimentos y bebidas. Actividades como la cocina, préstamo, pintura, limpieza y carpintería representan el 21%; mientras que el 39% realiza actividades varias como: albañilería, enfermería, enseñanza particular, manicuría, artesanía, cerrajería, carnicería, cuidado de niños, guardianía, electricidad, mecánica, taxi, reciclaje, plomería y soldadura.

El 45% de los convivientes realiza labores económicas diversas, destacándose nuevamente el comercio, el servicio de limpieza, tareas de cocina y ebanistería. Asimismo, el 65% de los hijos realiza actividades diversas, y se acentúa un 11% como comerciantes, otro 10% como prestamistas, y el 6% ebanistas (ver tabla 3).

Con respecto al nivel de ingreso percibido por los informales, el 69% de la actividad informal deja ingresos de US\$200 a US\$400

Tabla 3
Actividades económicas informales en la ciudad de Guayaquil

	Encuestado	Conviviente	Hijos
Comercio	40%	16%	11%
Limpieza	4%	10%	
Cocina	3%	9%	
Ebanistería	4%	6%	6%
Préstamos	4%		10%
Otras actividades	45%	59%	73%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de encuesta directa, 2012.

mensuales. Considerando que la canasta básica se ubicaba en un costo de US\$557.44 (INEC, 2012), el 69% de los informales solo podría cubrir hasta el 71% del costo de la canasta. El 23% percibe de US\$400 a US\$700, mientras que el 5% tiene ingresos mensuales de entre US\$700 y US\$800. Solo el 2% puede lograr ingresos de US\$1 000 a US\$1 500 por medio del trabajo informal realizado, dejando así al 1% percibiendo más de US\$2 000 mensuales. El nivel de ingreso de los convivientes e hijos tiene un comportamiento bastante parecido al del encuestado.

Como se mencionó anteriormente, existen personas que realizan una actividad informal además de una actividad en relación de dependencia para obtener ingresos adicionales; la actividad informal reporta un ingreso adicional en los hogares de entre US\$200 y US\$1 000 mensuales en un 82%.

Habiendo realizado una descripción de las variables sociodemográficas que caracterizan al informal guayaquileño, el segundo aspecto a explorar corresponde a los rasgos culturales, desde la perspectiva teórica propuesta por Marx sobre la estructura social (Cucho, 2002) donde la influencia de lo cultural tiene que ver con la organización de los seres humanos frente a la actividad económica y su creencia y comportamiento social en función de las relaciones entre los actores de un sistema económico. Por tanto conviene revisar las motivaciones de las personas para realizar una actividad informal, las razones para mantenerse informal y su perspectiva sobre las instituciones sociales que ordenan y norman su comportamiento como informal.

Dentro de las razones que se atribuyen al incremento del sector informal en América Latina y el Caribe; están la falta de crecimiento económico, una oferta laboral en aumento, excesivas normas y regulaciones, impuestos y contribuciones, que hace muy costoso realizar actividades económicas formales (Freije, 2002). La investigación sobre las motivaciones para tener una ocupación de manera informal en Guayaquil arrojó que el 26% lo atribuye a la falta de trabajo, el 23% a que no encontró otra alternativa, el 20% aseguró que el ingreso es mejor de lo que se percibe en un empleo formal, el 12% realiza esta actividad porque encuentra una motivación de autorrealización, el 10% porque la familia se dedica a lo mismo, el 5% por falta de educación formal y el 4% porque recibió dinero de algún familiar domiciliado en el exterior y no encontró otra manera de utilizarlo.

El análisis de la variable cultural fue abordado desde la perspectiva de las instituciones, es decir, la óptica del informal sobre las normas de conducta y costumbres relacionadas con el potencial transgeneracional que permita la continuidad de la actividad informal; se identifica que a pesar de que ellos realizan algún trabajo informal, el 68% de los encuestados no quiere que sus hijos ejerzan las mismas labores. Con respecto a su conocimiento sobre organización formal de su actividad, el 56% de encuestados asegura desconocer lo que es el Registro Único de Contribuyentes (RUC), el 68% desconoce los trámites para obtenerlo y el 85% no conoce sobre las gestiones requeridas para conformar una compañía.

Sobre las razones por las que no formaliza su negocio, el 38% de encuestados lo considera innecesario, mientras que un tercio de ellos no sale de la informalidad porque incrementa sus costos. El 18% reconoce que carece de conocimiento para hacerlo, el 8% no lo

hace por otras razones y el 6% por falta de tiempo. Sin embargo, gran parte de ellos considera que la formalidad abre posibilidades de obtener mayores ingresos y acceder a financiamiento, mientras que moderadamente importante es poder contribuir con la generación de empleo y lo menos significativo es la contribución a la sociedad por medio de impuestos; luego, la posibilidad de exportar.

Como resultado de las entrevistas a emprendedores de pequeñas, medianas y grandes empresas locales, se tiene que el empresario que previamente fue informal y formalizó su actividad empresarial es de una edad aproximada de 40 años, casado, con hijos, no ha terminado la universidad, le importa mucho que su familia cubra y supere las necesidades básicas, se caracteriza por ser una persona persistente y constante. Su motivación para emprender comenzó en un momento de crisis que lo llevó a pensar en una forma de obtener ingresos; ya sea porque quebró y se quedó sin nada, tuvo hijos, o por autosuperación. Formalizó su negocio para hacerlo crecer, realizar préstamos, expandirse y generar más ingresos o generar empleo. Las barreras que afrontó para formalizar su negocio fueron: los costos, la cantidad de documentación que solicitan las entidades públicas y el tiempo que se pierde en ello, el mismo que puede aprovechar trabajando en lugar de legalizar la empresa. Con su experiencia, este empresario formalizado piensa que sería bueno que las autoridades realicen capacitación a las personas que están formalizando su negocio sobre el manejo de una empresa y formas de manejo del financiamiento para asegurar el retorno de la inversión.

3.2. El crecimiento económico

La acumulación de la riqueza o crecimiento económico ha sido un tema que ha ameritado discusión y estudio a lo largo del tiempo en materia económica (Barro y Sala-i-Martin, 2009; Dornbusch, 2009); sin embargo, a pesar de la importancia que ha tenido desde siempre, el origen de la misma permaneció inalterado desde la primera edición del libro de Adam Smith "Investigación del Origen y Naturaleza de la Riqueza de las Naciones" en el año 1776 (Smith, 1997), donde el principal argumento de la creación de la riqueza reposa en los principios de la división del trabajo y la famosa mano invisible que traen consigo la especialización, que a su vez incide directamente sobre el aumento de la productividad, los salarios, el empleo y el bienestar general.

Parecería que los fundamentos antes citados son claramente comprendidos y aceptados; sin embargo, la forma de conseguirlos implica la diferencia conceptual entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. Partiendo del concepto de economía de mercado que es fundamentalmente el que manifiestan abiertamente A. Smith y los demás pensadores económicos que abogan por el libre mercado, la creación de la riqueza parte del ahorro, el cual se transforma en inversión mediante un proceso descrito como Ley de Preferencia Temporal, posteriormente esta inversión es transformada en bienes de capital que contribuyen de manera decisiva al aumento de la productividad y generación de producción, mejora en los salarios, reducción de la jornada laboral; en definitiva, aumento del bienestar de la sociedad. Esta definición clásica sobre el aumento de la riqueza o crecimiento económico ha perdurado durante más de dos siglos; ha habido actualizaciones de la teoría del crecimiento para explicar de manera matemática el origen del crecimiento, como el modelo de Solow (Mankiw, 2008) cuyo fundamento parte del hecho de que para lograr el crecimiento económico, $\Delta Y/Y$, es imprescindible aumentar el stock de capital y este solo podrá realizarse si existe un ahorro mayor que el volumen de inversión, $\Delta k = sf(k) - (n + d)k$, donde s es la tasa de ahorro, $f(k)$ representa el volumen de ingresos y $(n + d)k$ representa el volumen de inversión que depende del crecimiento poblacional, n , y la respectiva tasa de depreciación del capital, d . Dado un estado estacionario, la variación del stock de capital es 0, $\Delta k = 0$, con lo cual

el ahorro termina siendo igual que la inversión, $sf(k) = (n + d)k$, a partir de esto, en todo momento la economía tendería al estado estacionario donde el ahorro es igual a la inversión produciendo un incremento del volumen de producción, ΔY . El modelo de Harrod-Domar (Barro y Sala-i-Martin, 2009) desarrollado posteriormente a la Segunda Guerra Mundial con la finalidad de encontrar un mecanismo apropiado para alcanzar el crecimiento económico por parte de los países devastados por la guerra, encontró que la manera óptima de alcanzar dicho objetivo consistía en el aumento de las tasas de ahorro y formación de capital de manera análoga al planteamiento de Solow. El planteamiento original de dicho modelo establece que el crecimiento económico, $\Delta Y/Y = s'/k'$, donde el crecimiento depende de la relación entre las tasas de ahorro, s' , y la tasa de formación de capital, k' , el modelo AK en el cual predomina esencialmente la formación de capital y una variable exógena. Es necesario indicar que todos los modelos parten del ahorro como fuente esencial para el crecimiento económico. En la actualidad se incluye el progreso tecnológico como factor más importante para alcanzar niveles importantes de crecimiento económico.

Ahora, es necesario reconocer de manera formal de qué manera podemos medir el crecimiento. Para esto partimos del concepto de Producto Interno Bruto, PIB, que consiste en la producción y venta total de bienes y servicios de una economía en un período determinado, $PIB = \text{Consumo} + \text{Inversión} + \text{Gastos del gobierno} + \text{Balanza comercial}$ (Exportaciones–Importaciones), este indicador, imperfecto por cierto, mide la magnitud de la riqueza creada por un país. Por lo tanto, el crecimiento económico podríamos verificarlo como la variación absoluta y porcentual del PIB de un período a otro: $\Delta PIB = [(PIB_1 - PIB_0) / PIB_0] * 100$.

Si consideramos que el crecimiento económico depende necesariamente de los factores productivos, N y K , debemos decir que la producción es $Y = Af(K, N)$, donde Y es la producción total, A es una variable exógena que identifica el progreso tecnológico, K es capital y N población. El crecimiento económico per cápita luego de un desarrollo matemático que identifica la utilización del capital como θ y la utilización de la mano de obra como $1 - \theta$, queda de la siguiente forma: $\Delta y/y = \theta(\Delta k/k) + \Delta A/A$. Es decir, el crecimiento económico depende de forma directa de la variación de la utilización del capital y la variación del progreso tecnológico, las dos variables solo alcanzables a través de un proceso de ahorro e inversión a mediano y largo plazo (Dornbusch, 2009).

En concordancia con lo antes mencionado, y si tomamos los datos recabados en el estudio sobre la situación de la informalidad y su vinculación con el emprendimiento, podemos inferir que no existen datos de producción y crecimiento económico por región y ciudad; sin embargo, la producción total del país y su expansión económica están influenciadas por dichas variables a nivel regional. En consecuencia, si Guayaquil es la ciudad más poblada del país, donde se mueve aproximadamente el 60% del comercio exterior ecuatoriano, es de esperar que esta ciudad muestre una influencia muy importante sobre la producción total del país y en definitiva sobre su evolución productiva; es decir, si Guayaquil crece, el país progresa.

3.3. Empleo y subempleo

Como se explicó en la introducción, vale la pena recordar que según las estadísticas de empleo de la ciudad de Guayaquil, detalladas en el Reporte de Indicadores Laborales de junio (INEC 2013), se tiene que tan solo el 45.97% de la población económicamente activa (en adelante PEA) se encuentra empleada. Las personas en situación de “subempleo” constituyen el 47.97% de la PEA. En conclusión, la mayoría de las personas en edad de trabajar está en situación de “subempleo”. Si analizamos el “subempleo” desde la conceptualización de la Organización Internacional del Trabajo, este comprende «... todas las personas que trabajaron o tuvieron un empleo durante

un período de referencia, pero que deseaban y estaban disponibles para trabajar más adecuadamente...». En definitiva, los “subempleados” o “empleados informales” son todos aquellos que realizan una actividad productiva de manera precaria, con escasa o nula utilización de tecnología o bienes de capital, y cuya productividad es inferior a la que podrían alcanzar en condiciones normales.

Adicionalmente, las personas que desempeñan trabajos de manera informal o bajo un sistema de subempleo generalmente no cuentan con los beneficios otorgados a los poseen una ocupación formal; esto es, afiliación al seguro universal, sobresueldos (décimos), vacaciones, etc., todo resumido en la falta de un contrato laboral que asegure el cumplimiento de los beneficios de ley.

A pesar de la escasa aportación que pueda tener el desarrollo de una actividad productiva informal al crecimiento productivo del país, debido a la escasa formación de capital (que como se describió en párrafos anteriores es esencial para el aumento de la producción y el posterior incremento del bienestar general), el desarrollo de actividades productivas de manera informal sí tiene una incidencia sobre la producción al desarrollar sectores de la economía donde no existe la utilización de manera intensiva de capital. De esta manera, tenemos que las principales actividades productivas que se desarrollan en la ciudad de Guayaquil de manera informal, ya definidas (ver tabla 3), son las relacionadas con el comercio, la limpieza de hogares, lugares de trabajo, la elaboración de productos comestibles, la fabricación de productos de madera (ebanistas), las relacionadas con el préstamo de dinero, entre otras actividades.

Las razones de por qué no se realizan estas labores productivas de manera formal constituyen un llamado de atención a las autoridades; los incentivos a la producción de bienes alejados al consumo no son los adecuados, la estructura productiva dividida en fases resulta corta y poco rentable a largo plazo; incluso se podría inferir que la actividad productiva se encuentra más bien cercana a la fabricación de bienes de consumo y no de bienes de capital que permiten la fabricación de otros bienes, generando así desarrollo productivo a largo plazo. En líneas anteriores se señalaron algunas causas por las cuales las personas que emprenden actividades de manera informal no logran formalizar sus actividades o negocios.

La principal razón por la que las personas realizan una actividad productiva de manera informal la constituye la serie de costos que deben asumir (impuestos, costos administrativos y legales, entre otros); el desconocimiento y falta de información para cumplir los pasos para la formalización se evidencian como causas adicionales importantes.

3.4. Actividades productivas informales y producción: aproximación

En párrafos anteriores se han detallado las principales actividades productivas que desarrollan las personas de manera informal en la ciudad de Guayaquil; además, se han expuesto las causas de la no formalización de sus negocios. A partir de este momento trataremos de verificar la existencia de una relación entre las principales actividades informales y el desempeño económico de los sectores a los que se encuentran ligadas dichas actividades productivas. Cabe indicar que, dado que no existen datos acerca de la producción total por ciudad y región, se ha recurrido a la inferencia de que los principales sectores económicos productivos, los de mayor representatividad en cuanto a la recaudación impositiva, dan cara a aquellos sectores que mayor aporte a la producción generan. Es así que a continuación, en la tabla 4, se muestra la evolución del total de recaudaciones impositivas a lo largo del período 2008–2012, tanto a nivel nacional como en la ciudad de Guayaquil.

A partir de esta información, podemos concluir que del total de recaudaciones, Guayaquil representa, en promedio, aproximadamente el 30% del volumen total de la tributación, con un crecimiento importante en todos los años, lo que significa que el

Tabla 4
Recaudación total y recaudación en Guayaquil: 2008 - 2012 (en miles de dólares)

Rubro	2008	2009	2010	2011	2012
Recaudación total nacional	\$ 6.642.764,49	\$ 6.960.760,52	\$ 8.265.480,28	\$ 9.529.457,58	\$ 10.760.321,60
Recaudación en Guayaquil	\$ 2.012.155,95	\$ 2.024.003,22	\$ 2.313.417,08	\$ 2.825.970,61	\$ 3.112.542,68
Proporción recaudación en Guayaquil/recaudación total	30,3%	29,1%	28,0%	29,7%	28,9%
Crecimiento recaudación en Guayaquil	0,6%	14,3%	22,2%	10,1%	

Elaboración propia sobre datos del Servicio de Rentas Internas, 2012.

Tabla 5
Recaudación tributaria de la ciudad de Guayaquil por sector de la economía: 2008 - 2012 (en miles de dólares)

Rubro	2008	2009	2010	2011	2012
Comercio al por mayor y al por menor	\$ 684.544,53	\$ 642.150,87	\$ 758.377,67	\$ 887.556,81	\$ 912.865,82
Industrias manufactureras	\$ 564.828,13	\$ 560.524,51	\$ 653.288,97	\$ 779.054,10	\$ 764.462,81
Intermediación financiera	\$ 139.463,65	\$ 197.792,24	\$ 244.845,44	\$ 324.058,02	\$ 499.744,30
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	\$ 294.368,51	\$ 291.825,13	\$ 278.858,73	\$ 370.560,95	\$ 392.059,54
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	\$ 110.586,67	\$ 109.970,34	\$ 116.352,37	\$ 142.697,99	\$ 176.079,03
Construcción	\$ 37.771,43	\$ 37.174,99	\$ 41.975,77	\$ 52.891,61	\$ 64.588,27
Otras	\$ 180.593,04	\$ 184.565,13	\$ 219.718,13	\$ 269.151,13	\$ 302.742,91
Total	\$ 2.012.155,95	\$ 2.024.003,22	\$ 2.313.417,08	\$ 2.825.970,61	\$ 3.112.542,68

Elaboración propia sobre datos del Servicio de Rentas Internas, 2012.

Tabla 6
Proporción de recaudación tributaria de la ciudad de Guayaquil por sector de la economía: 2008 - 2012

Rubro	2008	2009	2010	2011	2012
Comercio al por mayor y al por menor	34%	32%	33%	31%	29%
Industrias manufactureras	28%	28%	28%	28%	25%
Intermediación financiera	7%	10%	11%	11%	16%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	15%	14%	12%	13%	13%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	5%	5%	5%	5%	6%
Construcción	2%	2%	2%	2%	2%
Otras	9%	9%	9%	10%	10%

Elaboración propia sobre datos del Servicio de Rentas Internas, 2012.

volumen de la producción (representado a través del ingreso de las empresas) ha crecido consistentemente en el período antes descrito, dando lugar a un crecimiento económico de la ciudad como del país en conjunto. Por otro lado, si consideramos la incidencia de las principales actividades productivas que se desarrollan informalmente con el volumen de recaudación de los sectores de la economía a ellas asociadas, podremos definir cuán relacionada está la informalidad con el crecimiento económico de la ciudad de Guayaquil.

De las *tablas 5 y 6* se puede deducir que existe una relación estrecha entre las actividades productivas que se desarrollan de manera informal con los sectores económicos que tienen mayor incidencia en la recaudación tributaria; estos son: comercio al por mayor y menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas, efectos personales y enseres domésticos, que en adelante se denominará de manera simplificada "comercio al por mayor y menor", industrias manufactureras, entre otras. Si consideramos que de la investigación de campo se obtuvo que el 40% de las personas que desarrollan un trabajo de manera informal cercano al comercio en la ciudad de Guayaquil, en la *tabla 6* vemos que aproximadamente el 30% de las recaudaciones tributarias en Guayaquil se originan en este tipo de actividad productiva.

4. Conclusiones

De acuerdo con los resultados obtenidos en la presente investigación, se puede concluir que la indagación sobre las características

sociodemográficas de los informales, convivientes e hijos determinó un perfil donde los informales son en su mayoría hombres de entre 21 y 50 años, con una relación de convivencia y que en un 70% poseen hijos de los cuales la mitad son mayores de edad y con capacidad de aportar en la economía del hogar, por lo que los ingresos familiares están compuestos por la cabeza de familia, cónyuge e hijos mayores de edad, permitiéndoles ingresos en conjunto de entre US\$400 a US\$700 mensuales. Se ha podido constatar que existe un gran abanico de actividades que realizan los informales; sin embargo, la actividad informal que más se desarrolla en la ciudad de Guayaquil es el comercio. Se pudo evidenciar que su mayor motivación para realizar esta actividad es el sustento económico familiar y otros han elegido esta actividad por falta de educación y conocimiento sobre aspectos requeridos para formalizar el negocio.

En lo que respecta al objetivo trazado de hallar similitudes y diferencias entre los emprendedores formales que nacieron como informales y los informales estudiados, se encontró que en los dos grupos la principal motivación de emprender y asumir riesgos fue la necesidad económica para conseguir el sustento familiar. En ambos casos entienden que la propensión al trabajo duro, creatividad y la capacidad para asumir riesgos son características culturales que todo emprendedor debe tener para poder salir adelante. Al principio no contaron con capital propio y se enfrentaron a inconvenientes para obtener fuentes de financiamiento en la etapa de inicio del emprendimiento. En ambos casos los rangos de edades fluctúan entre los 20 y 50 años y la mayoría se dedica al comercio.

Los recursos, en términos de costos y tiempo, necesarios para formalizar una empresa constituyen razones de peso para no hacerlo; culturalmente, las dos partes coinciden en que las entidades públicas no son un apoyo para legalizar sus negocios por la cantidad de trámites y dinero requerido, considerando que son engorrosos y onerosos.

Entre las diferencias encontradas se destaca el nivel de ingreso que perciben los emprendedores formales versus los informales; los informales, al tener un negocio pequeño obtienen menos ingresos que los empresarios formales y estos, a su vez, tienen la posibilidad de expandir su negocio; esto se relaciona con que para los empresarios formales no existe la necesidad de que los convivientes e hijos aporten económicamente para cubrir los gastos del hogar. Si bien en un inicio, les fue difícil acceder a créditos como informales, el principal beneficio de la formalización ha sido la posibilidad de acceso a financiamiento que ha redundado en el crecimiento del negocio formal. Por otro lado, los informales tienen la creencia de que no es rentable contribuir con impuestos, a diferencia de los formales que reconocen que una sociedad organizada requiere una contribución impositiva. Los empresarios formales tienen, en su mayoría, un grado académico universitario, mientras que en el caso de los informales solo el 5% lo ha obtenido y a consecuencia de esto, el empresario formal busca capacitar a sus hijos y empleados mientras que los informales buscan brindar la mejor educación a sus hijos dentro de sus posibilidades.

Con respecto al crecimiento económico de la ciudad de Guayaquil, existen pocos datos sobre el volumen de producción por ciudades o regiones. Sin embargo, se podría inferir un crecimiento económico si se consideran los datos de la recaudaciones tributarias, ya que estas están relacionadas con los ingresos de las personas y de las empresas, es decir, si los ingresos de las personas o empresas crecen, en consecuencia el volumen de recaudaciones tributarias también se incrementaría, lo que podría indicar un crecimiento de la producción de la ciudad. En virtud de esto se ha observado que el volumen de las recaudaciones tributarias a nivel nacional han crecido de manera sostenida en el período 2008-2012; de la misma forma el crecimiento de las recaudaciones tributarias dadas en Guayaquil ha sido en promedio del 12.8% para dicho período, lo que indica que la ciudad, sin duda, registra un crecimiento de la producción agregada. Es necesario señalar que dentro del mismo período la participación de las recaudaciones tributarias dadas en la ciudad de Guayaquil con respecto a las recaudaciones totales nacionales representa en promedio, el 28.7%; es decir, que de cada dólar recaudado a nivel nacional alrededor de 29 centavos provienen de la actividad productiva de la ciudad de Guayaquil.

Por otro lado, si tomamos en consideración las principales actividades que se desarrollan de manera informal y las relacionamos con los sectores que mayor aporte recaudatorio tienen dentro de la ciudad de Guayaquil, encontramos que el comercio constituye el sector que mayor aporte en recaudaciones representa con respecto al total de recaudaciones que se dan dentro de la ciudad de Guayaquil. De esta forma, inferimos que el sector informal que se desarrolla alrededor del sector comercio contribuye, quizás no de manera decisiva pero sí importante, en el crecimiento permanente de dicho sector.

A partir de la aseveración anterior, que surge del estudio realizado, se puede concluir también que la dinámica del crecimiento económico que se origina a partir del desarrollo de actividades informales dentro de la ciudad de Guayaquil puede seguir la siguiente lógica: la persona que desarrolló una actividad de manera informal adquiere productos manufacturados producidos por alguna empresa o industria guayaquileña, nacional o multinacional; esta persona que principalmente se dedica a actividades comerciales vende dichos productos; como resultado de esta venta obtiene ingresos que a su vez servirán para adquirir nuevos productos; esta compra de nuevos productos constituye ingresos para

las empresas manufactureras, quizás no en la cuantía que podría darse. Sin embargo, está demostrado en las cifras que el sector comercio, junto con el resto de sectores productivos asociados con las principales actividades que se desarrollan de manera informal, registran un crecimiento sostenido a lo largo del período analizado en el volumen de recaudaciones tributarias, lo que demuestra que los ingresos obtenidos por dichos sectores crecen año a año.

Es decir, el aporte del sector informal a la economía guayaquileña, es sin duda importante para el desarrollo productivo de la urbe. Como ya se demostró mediante las diferentes teorías de crecimiento económico, en la actualidad el principal sustento del avance económico de la urbe radica en la potenciación de la utilización del factor productivo mano de obra; en definitiva, el crecimiento económico se da por la intensificación de la utilización de la tecnología y los bienes de capital que mejoran la productividad, incrementan el volumen de la producción, mejoran los salarios y reducen la jornada laboral.

Es necesario resaltar que los resultados obtenidos de las actividades desarrolladas de manera informal, constituyen un mecanismo de supervivencia de los individuos que las practican debido a múltiples factores que los obligan a desempeñarlas bajo criterios poco productivos; dichas dinámicas repercuten en el crecimiento económico de la ciudad, sin significar que la informalidad sea un mecanismo idóneo del crecimiento económico deseado.

En otras palabras, la formalización de las actividades productivas que se desarrollan de manera informal podría impulsar un crecimiento económico aún mayor que el que se ha registrado en el período de estudio; en definitiva, la formalización de dichas actividades está ligada a los incentivos económicos que el entorno ofrezca. Las políticas económicas constituyen un pilar fundamental para lograr un mayor crecimiento económico, que es conseguido a través de una mayor tecnificación, innovación de los procesos productivos y de los productos elaborados. Esta mecánica de crecimiento redundante en desarrollo económico.

Bibliografía

- Barro, R. y Sala-i-Martin, X. (2009). *Crecimiento económico*. Buenos Aires, Argentina: Reverté.
- Campos, G. (2008). *XI Jornadas de Economía Crítica: La economía informal y sus posibilidades de desarrollo*. México Ecoci: Universidad Autónoma de Puebla.
- Charmes, J. (1990). *Una revisión crítica de los conceptos definiciones y estudios del sector informal en América Latina*. México: Consejo Nacional para la Cultura y Las Artes.
- Charmes, J. (2000). *Cuarto Encuentro Estadístico del Sector Informal: The contribution of informal sector to GDP in developing countries: Assessment, estimates, methods, organizations for the future*. Génova: Delhi Group.
- Cuche, D. (2002). *La noción de cultura en las ciencias sociales*. Buenos Aires, Argentina: Nueva Visión.
- De Soto, H. (2004). *El Misterio del Capital: Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo*. México: Planeta.
- De Soto, H. (2009). *El otro Sendero: Una respuesta económica a la violencia*. Bogotá Colombia: Editorial Norma.
- Dornbusch, R. (2009). *Macroeconomía*. México: McGraw-Hill.
- Freije, S. (2002). *El empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política*. Caracas, Venezuela: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Galiani, S. y Sanguinetti, P. (2003). *The impact of trade liberalization on wage inequality: evidence from Argentina*. *Journal of Development Economics*, 72/2, 325.
- Hernández, G. y Cruz, Y. (2000). *Informalidad una vez más*. México, DF: El Mercado de Valores, Nafinsa.
- Hernández, Fernández y Baptista. (2006). *Metodología de la Investigación*. México DF: McGraw Hill.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (2010). Ecuador en cifras. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (2012). Reporte de indicadores Laborales de diciembre 2012. Recuperado de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Informacion 2010-2011-2012/2012/Diciembre2012/15años/IndicadoresLaborales15-Dic-2012.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Informacion%202010-2011-2012/2012/Diciembre2012/15años/IndicadoresLaborales15-Dic-2012.pdf)
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (2013). Reporte de indicadores laborales de junio 2013. Recuperado de http://www.inec.gob.ec/movil/index.php?option=com_content&view=article&id=188&Itemid=3

- Kirzner, I. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago, Estados Unidos: University of Chicago Press.
- Koujianou, G. y Pavcnik, N. (2003). The response of the informal sector to trade liberalization. *Journal of Development Economics*, 72(2), 463.
- Maloney, W. (2002) Distortion and protection in the Mexican labor market. Paper 138, Centro de Investigación, Desarrollo Económico y Reforma Política: Banco Mundial.
- Mankiw, G. (2008). *Macroeconomía*. Barcelona, España: Antoni Bosch, editor SA.
- Organización Mundial del Trabajo (2013). Recuperado de <http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/lang-es/index.htm>
- Ravier, A. (2009). Richard Cantillón y el primer tratado de economía política. *Revista de Análisis Institucional Fundación Friedrich A. von Hayek.*, 3, 97.
- Schneider, F. y Klinglmaier, R. (2004). Shadow economies around the world: What do we know? *IZA-Discussion Paper 1043*, (Marzo).
- Sethuraman, S. V. (1997). *Urban poverty and the informal sector: a critical assessment of current strategies*. Development Policies Department. ILO. Mimeo.
- Smith, A. (1997). *Investigación sobre la naturaleza y origen de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Schumpeter, J. (1934). *Theory of economic development*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.