

# El precio de la legalidad, diagnóstico sobre estudios de caso de empresas del sector informal en la Ciudad de México

Juan José Santibañez \*

---

## PRESENTACION <sup>1</sup>

Los años recientes de la estructura ocupacional de la Ciudad de México han registrado una profunda reorganización de las actividades productivas a raíz de la prolongada crisis en que se halla el país.<sup>2</sup> El patrón de crecimiento industrial ha sufrido profundas transforma-

ciones en términos de la segmentación de empresas con propensión a modernizarse.<sup>3</sup> Este contexto ha propiciado una discusión cada vez mas compleja en torno a las características de ciertas actividades conocidas como informales<sup>4</sup>. Para los empresarios *formales* la impor-

\* JUAN JOSE SANTIBAÑEZ, pasante de doctorado en Sociología del Colegio de México, actualmente profesor-investigador de FLACSO MEXICO. Su tema de investigación está relacionado con la problemática campesina. El artículo se deriva de un diagnóstico sobre efectos de la ilegalidad en las microempresas informales, patrocinado por OIT.

<sup>1</sup> El presente ensayo ha sido posible gracias a la colaboración de Leticia Barba, Carmen Bueno y Yuraima García.

<sup>2</sup> Un diagnóstico macroeconómico excelente se encuentra en el trabajo de Lustig N., "Crisis económica y niveles de vida en México", en Estudios económicos, Vol. 2 Núm. 21987 pp. 227-249.

<sup>3</sup> Cfr. por ejemplo el trabajo de Martín Moreno S., "La hipótesis de la estructura dual de la industria: el caso de la economía mexicana", Estudios Económicos, Vol. 2 Núm. 1 1987 pp. 81-113.

<sup>4</sup> En opinión de la IP es el creciente desempleo la causa de la economía subterránea. (El Financiero. 26/1/89.) Según sus estimaciones la evolución de esa economía subterránea alcanzaría el 25.7 % del PIB en 1985.

tancia de esa discusión pretende resolver la *competencia desleal* mientras que el Estado se sitúa en el dilema de definir una política explícita ante ese grupo de productores.<sup>5</sup> El problema en ambos casos mantiene indefinido el grupo de actividades propiamente conceptualizables como informales, subterráneas o simplemente ilegales.<sup>6</sup> Sin embargo, los avances en la investigación, especialmente en la óptica de la economía, han permitido postular un segmento más identificable como microempresas cuyas características pueden ser analizadas a la luz de los interrogantes surgidos a propósitos del tema de la informalidad.

El trabajo aquí presentado se propone describir algunas de las características de 22 casos de empresas informales

<sup>5</sup> La CANACO ha denunciado recientemente la evasión del *sector informal*. En su opinión la evasión alcanzaba 180 mil millones de pesos. (El Financiero 27/I 89.) En sus mismos cálculos estas empresas podrán haber obtenido un billón de pesos de ganancia en el primer semestre de 1989. (*La Jornada*, 11-IX-89.)

<sup>6</sup> No podemos detenernos en la discusión general del tema pero son conocidas las deficiencias que tiene la denominación que de economía subterránea dá la IP. Véase la excelente crítica de Roubaud y Navarrete, "La economía subterránea: una crítica económica" en *Estadística*, No. 3, 1988. Ver también: Prtes A., "La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como moderador de atraso", en *Estudios Sociológicos*, No. 20, mayo-agosto 1989, pp. 369. La polémica se desarrolló en la misma revista No. 5, de enero-abril 1988, pp. 205-212 y No. 13 enero-abril 1987, pp. 111-137.

atendiendo a una combinación de criterios que permiten estratificar las empresas del segmento más pequeño de la clasificación de microempresas. Nos sentaremos en la presentación de esas unidades para proponer algunas hipótesis sobre uno de los aspectos discutidos desde la informalidad y que se relaciona con los costos que a esas empresas representa la legalidad. Desde los primeros trabajos de OIT, se ha pensado que debido a la baja productividad de las empresas informales, no sería posible que pudieran pagar lo fijado por los sistemas impositivos nacionales. De Soto, por ejemplo, divisa de esa postura, la afirmación de liberar de toda carga fiscal a ese sector de modo que pudieran desarrollar libremente sus potencialidades. El asunto, como veremos, no puede ser resuelto por esas generalizaciones.

## LA IDENTIFICACION

El tono sociológico de la discusión sobre la informalidad ha tendido a concentrarse en los problemas de tipo conceptual siguiendo la idea de reunir mediante un cierto concepto una gran dispersión de actividades.<sup>7</sup> La clave de esa reunión conceptual ha sido la racionalidad

<sup>7</sup> Cfr. Cartaya V. "El confuso mundo del sector informal" en *Nueva Sociedad*, julio-agosto de 1989, pp. 76-78. Arias P., "Talleres y trabajo a domicilio en los municipios rurales." El Colegio de Michoacán. Mimeo. y Alonso J.A., "Marginalidad urbana y clandestinidad laboral femenina", en "Cooper J. Barbieri T. et al. (comp.) *Fuerza de trabajo femenina urbana en México*, México,

dad no capitalista de esas unidades.<sup>8</sup> La traducción de esos análisis ha mantenido, sin embargo, los criterios de empresas de hasta quince trabajadores, con baja productividad, preeminencia de fuerza de trabajo familiar sin capacidad de retención de excedentes acumulables. A pesar de la puntualidad de la definición es necesario señalar que el concepto poco prueba ha presentado acerca de que el consumo condicione la lógica de la empresa. Este rasgo, por lo demás sustancial de dichas unidades, sólo se ha derivado del análisis global de las empresas. El estudio del consumo aún está pendiente.<sup>9</sup>

Una de las dificultades del concepto es el teoricismo que ha pretendido encontrar categorías excluyentes de lo informal y lo formal como si pudieran ser establecidas "clases" en un fenómeno que más bien debe su riqueza y complejidad a la debilidad de la formación

Porrúa-Coordinación Humanidades UNAM. 2 Vols. 1989 pp. 425-467.

<sup>8</sup> Giner de los Ríos define: "Se trata de unidades de producción que, por lo escaso de sus recursos, la pobreza de sus propietarios o por la forma en que se allegan trabajo, las dimensiones cotidianas de consumo de las unidades domésticas propietarias afectan las decisiones de producción y viceversa". "Relaciones entre la microindustria y el sector formal: el caso de la maquila visto a través de la maquila", en *Taller sobre el sector informal urbano. Retos y perspectivas*, México, junio de 1988 pp. 3-4.

<sup>9</sup> La ambigua denuncia de CONCANACO ya citada no deja de hacer pensar en que al menos "algunos" comerciantes en pequeño obtienen buenas ganancias.

de clases sociales<sup>10</sup>. Aunque las actividades formales pudieran ser definibles con claridad aún dentro de ellas encontramos una gran cantidad de actividades que no corresponden a reglas jurídicas o económicas estrictas. Por ejemplo la prestación de un servicio crediticio, formalmente propio de la banca, en el contexto de la crisis ha fomentado el que las empresas privadas para cubrir a su personal.<sup>11</sup> No es sólo el caso de actividades que no pasan por registros jurídicos pues la misma categoría de microempresas suele operar o bien sin registros legales o bien con algunos de ellos de suerte que su estatuto de microempresas es aderezado con el rasgo de la ilegalidad.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Véase por ejemplo Knight A. "Los intelectuales en la revolución mexicana" en *Revista Mexicana de Sociología*, No. 2, 1989, pp. 27-28, quien en realidad recuerda el caso del concepto de campe sino criticado por Landsberger. Cfr. Landsberger H. *Rural protest: Peasant Movement and social Change*. Londres pp. 6-18. *En la ciencia política el avance metodológico lo realizó Sartori G. Partidos y Sistemas de partidos*, Alianza Universidad, Madrid, 1980, pp. 160.

<sup>11</sup> Véase al respecto Peñaloza T. "La banca mexicana: situación actual y perspectivas frente a la apertura de los servicios financieros" en *Comercio Exterior*, Vol. 39, No. 6, Junio de 1989, p. 525.

<sup>12</sup> Los primeros estudios que vinculaban informalidad e ilegalidad pertenecen desde luego a la OIT. El trabajo pionero dirigido por Keith Hart y realizado en Africa, fue publicado por OIT; cfr. *Employment incomes and inequality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*, Ginebra, OIT, 1972. (Aquí solo tratamos la dimensión ilegal con las limitaciones ya señaladas.)

Esta combinación de dimensiones es analizada en el presente trabajo colocándonos en el plano de estudios de caso que permitan conocer si esas empresas están condicionadas de modo directo por el peso que la legalidad les representa. Los casos seleccionados se sitúan dentro de la definición de microempresas aunque se concentra en el estrato de los productores de hasta cinco trabajadores que, de acuerdo a tal definición, no podrían tener ninguna capacidad de acumulación. En función de su relación con el Estado esas unidades son susceptibles de *situarse* en un continuo de acuerdo al número e importancia de los registros con que trabajan. Este continuo de legalidad e ilegalidad dentro de las empresas informales muestra, en primer lugar, la diversa estrategia a través de la cual se relacionan empresas y Estado según tamaños, rama de actividades etc. En ese sentido, finalmente, hemos seleccionado empresas de comercio, producción industrial y servicios. Las empresas estudiadas han podido combinar de múltiples maneras, el sistema reglamentario por lo que consideramos su localización según la erogación en dinero que representan dichos registros. De acuerdo a esos *Costos de la legalidad* encontramos cuatro situaciones posibles: i) empresas sin ningún registro o de ilegalidad generalizada; ii) empresas con registros mínimos cuya obtención se consigue con bajas erogaciones monetarias y en una sola exposición mientras que carecen de registros que sí representan pagos fiscales periódicos. Estas

son empresas de ilegalidad restringida; iii) empresas con registros fiscales cuya cobertura les implica gastos pero que *no cumplen* por lo que se pueden denominar empresas de ilegalidad restringida y iv) empresas que cuentan con todos sus registros y que regularmente cumplen con las obligaciones que de ahí se derivan. Las empresas que están en esta situación permiten describir cómo reaccionan esas unidades ante el tipo y volumen de sus cargas fiscales.

### LOS COSTOS DE LA LEGALIDAD

La situación de estas empresas no es propiamente clandestina. Precisamente se puede observar en esas situaciones que se trata más bien de aminorar el riesgo de la clandestinidad al tiempo que se disminuye el costo de la legalización. La idea de que este tipo de unidades se caracterizan por utilizar la vivienda como lugar de producción y por esta vía *ocultar* su actividad es, en realidad, bastante relativa. Las empresas aquí estudiadas contaban, en once de los casos, con taller propio. No puede sostenerse, que sea distinto de estas unidades el ahorro en gastos de arrendamiento ni que sea una estrategia de ocultamiento de su existencia. No es, desde luego, improbable que esa situación se aproveche en determinadas condiciones. Pero para quien abrió un taller mecánico hace años o una fonda, por pequeña que sea, ha sido más lógico ocupar un taller especialmente para desarrollar su actividad. La decisión sobre cuál opción

tomar respecto al lugar de trabajo depende más bien de esas situaciones individualizadas. En el mismo sentido se constata que no es sistemática la recurrencia a actividades alternativas o complementarias. En quince de las 22 empresas se combina la actividad de la unidad con alguna otra pero llama la atención que lo es en los casos cuya formación como empresa data de los años recientes. En seis de estos quince casos la fecha de apertura cae en el intervalo de 1984 a la fecha mientras que cinco más lo hicieron entre 1976 y 1983. En estos quince casos se cumple la condición de que disminuir el riesgo o la dependencia de una sola actividad constituye la estrategia de esas empresas pues les permite contar, por un lado, con liquidez suficiente para cubrir algunas necesidades de producción. Permite, por otro lado, cubrir los riesgos de la empresa asegurando una fuente de reproducción familiar en caso de quiebra o cierre temporal de su actividad. Sin embargo no es una táctica que se pueda mantener con la misma facilidad a largo plazo. Es la situación en que se vieron involucradas las cuatro unidades que cuentan con otra actividad y que fueron iniciadas antes de los años mencionados así como de las siete que carecen de actividad complementaria o alternativa. No desarrollaremos más este punto debido a que más que un riesgo estructural, la adopción de una u otra combinación de actividades, resulta complicado explicar por qué, por ejemplo, los talleres de reparación mecánica ocupan de tiempo com-

pleto a los propietarios y la fabricación de bolsas no. Haremos abstención de los rasgos *vivienda-taller* y *combinación de actividades* como condicionantes significativas de los gastos (o ahorros) de las empresas mientras que sólo consideraremos las ventajas de la combinación de actividades como estrategias de disminución del riesgo incluidas en el cálculo de los costos de producción.

Los costos de la ilegalidad, en cambio, son más significativos considerando los pagos que debieran hacerse a la utilización de la fuerza de trabajo o por concepto de impuestos sobre las ganancias. Mientras es posible suponer empresas "a la luz pública" con el mínimo de registros posibles, en cambio, es menos lícito suponer que lo hacen sin evadir sus obligaciones laborales hacendarias.<sup>13</sup>

El (Cuadro I) nos ofrece una imagen de los costos de la legalidad atendiendo al aspecto exclusivamente fiscal, a los pagos derivados del uso de fuerza de trabajo y el volumen global de las obligaciones fiscales. Como se observa, las empresas que estarían afectadas por el impuesto al trabajo son mayores que quienes debieran estar sujetas al régimen hacendario. Pero en cambio los costos

<sup>13</sup> Esto depende primero de neutralizar por un lado de la capacidad de fiscalización de cada oficina estatal (y la consiguiente posibilidad de corrupción) o, por el otro lado, se neutraliza a través de "caciques" cuya situación en el sistema político los pone en capacidad de evadir las normas constituidas. Es célebre, por ejemplo, el caso de "Doña Guille", conocida de los comerciantes ambulantes, y diputada del PRI.

**CUADRO I**  
**LOS COSTOS DE LA LEGALIDAD. CARGA QUE IMPUTABA A LAS EMPRESAS DERIVADAS**  
**DE SUS OBLIGACIONES LABORALES (T) FISCALES (F) Y GLOBALES CALCULADAS COMO**  
**PROPORCION DE LAS UTILIDADES BRUTAS. MEXICO 1988.**

CARGA LABORAL			CARGA LABORAL				CARGA LABORAL			
PROPOR- CION. T	No. CASOS	FRE- CUEN- CIA	PROPOR- CION. T	No. CASOS	FREC. SIMPL.	FREC. ACUM.	PROPOR- CION. T	No. CASOS	FREC. SIMPL.	FREC. ACUM.
			0.60	1	9.1	9.1	0	6	27.3	27.3
0	1	6.3	0.12	1	9.1	18.2	0	1	4.5	31.8
0	1	12.3	0.16	1	9.1	27.3	0.12	1	4.5	36.4
0	1	18.8	0.17	1	9.1	36.4	0.16	1	4.5	40.9
0.04	1	25	0.22	1	9.1	45.5	0.16	1	4.5	45.5
0.08	1	31.3	0.25	1	9.1	54.5	0.18	1	4.5	50
0.08	1	37.5	0.27	1	9.1	63.6	0.18	1	4.5	54.5
0.09	1	43.8	0.3	1	9.1	72.7	0.28	1	4.5	59.1
0.12	1	50	0.31	1	9.1	81.8	0.29	1	4.5	63.6
0.12	1	56.3	0.4	1	9.1	90.9	0.37	1	4.5	68.2
0.13	1	62.5	0.41	1	9.1	100	0.38	1	4.5	72.7
0.16	1	68.8	total	16			0.39	1	4.5	77.3
0.18	1	75					0.43	1	4.5	81.8
0.18	1	81.3					0.43	1	4.5	86.4
0.21	1	87.5					0.44	1	4.5	90.9
0.38	1	93.8					0.5	1	4.5	95.5
0.38	1	100					0.5	1	4.5	100
total	16									
CASOS=16100%			CASOS=11				CASOS=22 100%			

que representa la legalidad laboral son menores, en proporción a sus utilidades brutas, que los pagados, teóricamente, a Hacienda. Solo tres empresas deberían pagar más del 20% de sus utilidades por concepto de obligaciones laborales mientras siete lo harían por concepto de pagos hacendarios. Es indicativo el hecho de que sea más generalizada la obligación derivada de los pagos laborales pues hace comprensible que sea el pago más fácil de abatir por la vía de uso de trabajo familiar. De ahí la vitalidad de esa estrategia que se agrega al hecho de

poder reducir o ampliar de manera flexible la absorción de mano de obra no asalariada. La cobertura de los servicios al trabajador se hace, en la mayoría de casos, reforzando las relaciones clientelísticas entre el patrón y el trabajador.

El impacto diferencial sobre cada situación en el continuo de legalidad e ilegalidad es también ilustrativo. En este caso podemos contar con una evaluación precisa de las causas y efectos de la legalidad respecto a los costos teóricos de legalización.

La situación legal y los intervalos de carga impositiva (CUADRO II) no señalan una correspondencia clara en los casos estudiados. En las empresas de ilegalidad generalizada encontramos que aún cuando se sitúan preferentemente en los intervalos de menores cargas y en su mayoría están exentas de toda carga, existen dos casos situados, o bien en un intervalo de hasta 30% de gravamen sobre sus utilidades brutas, o en el mayor de esos intervalos. Puede afirmarse, sin mucho margen de error, que la absoluta ilegalidad no corresponde directamente a los excesivos costos fiscales. Al menos en casos estudiados, es más bien ejemplo del margen de maniobra que les deja el "reglamentismo estatal".

En el mismo sentido se observa que los estratos con mayores márgenes de legalidad tampoco registran directamente una carga impositiva excesiva.

Solo en el caso de la carga excesiva se pueden encontrar casos ilustrativos. La relación lógica entre situación legal y carga impositiva se revela en un excesivo peso para los estratos de legalidad restringida que son los que mayoritariamente se sitúan en el intervalo de hasta 50% de gravamen. La carga puede deberse a diversos factores -productividad, uso de fuerza de trabajo asalariada etc.- pero sea cual fuere esa razón, en estos casos sí es posible suponer excesiva y, al menos teóricamente, causal de una legalidad solo restringida a ciertos registros pero sin ninguna propensión por cumplir con sus obligaciones. Ahora bien; ¿a qué se puede atribuir este comportamiento?

Como se ha sugerido anteriormente, uno de los problemas centrales de estas empresas reside en el tiempo de exposición que las mismas tienen frente al mercado pues de ello depende tanto la necesidad de registros, el riesgo de la ile-

CUADRO II  
LOS COSTOS DE LA LEGALIDAD PROPORCION DE LAS U.B. QUE REPRESENTA LA CARGA IMPOSITIVA PARA CADA SITUACION LEGAL\*

INTERVALOS DE CARGA SITUACION	HASTA 10% DE U.B.	MAS 10% HASTA 30% DE U.B.	MAS 30% HASTA 50% DE U.B.	TOTAL
ILEGAL GENERALIZADA	4	1	1	6
ILEGAL RESTRINGIDA	1	2	1	4
LEGAL RESTRINGIDA	1	2	5	8
LEGAL GENERALIZADA	1	2	1	4
COLUMNA	7	7	8	22
TOTAL	31.8	31.8	36.4	100.0

\* El primer intervalo de carga impositiva al que nos referimos en los cuadros subsecuentes corresponde sobretodo a aquellas empresas que están completamente exentas de impuestos.

galidad, la incertidumbre del mercado y por ello, los problemas de organización interna de las empresas, se traducen en capacidades diferenciales de absorción de los costos de la legalidad.

En el Cuadro III se presenta la distribución de cargas impositivas según situación legal por periodo de formación de la empresa.

Para las empresas más viejas se cumple de modo absoluto que la carga impositiva es más alta y la situación legal se polariza entre quienes, o son totalmente ilegales y/o contando con algún tipo de registro, evaden la pesada

carga fiscal que teóricamente les correspondería. Estas empresas pueden permanecer en el mercado sólo en la medida que obtienen atractivas tasas de ingreso y/o si consiguen relativos éxitos económicos. Lo hacen descontando ingresos que debieran aplicarse como impuestos al trabajo. Es decir consiguen una relativa estabilidad a cargo del trabajo impago o de la evasión fiscal. De cualquier manera este fenómeno parece poco generalizado en los casos estudiados.

Para las unidades fundadas entre 1966 y 1975 con una existencia ligeramente mayor que las del estrato ante-

CUADRO III  
PROPORCION DE LAS UTILIDADES BRUTAS QUE REPRESENTA LA CARGA FISCAL SEGUN SITUACION Y PERIODOS DE FORMACION DE LAS 22 EMPRESAS ESTUDIADAS. CIUDAD DE MEXICO 1989.

AÑOS	HASTA	DE 1965			DE 1975			DE 1983		
	1965	HASTA	1975	1975	HASTA	1983	1983	A LA FECHA	1983	
INTERV. PROPOR.	0.3 0.5	00 0.1	0.1 0.3	0.3 0.5	00 0.1	0.1 0.3	0.3 0.5	00 0.1	0.1 0.3	0.3 0.5
SITUACION										
ILEGALIDAD GRALADA.	1		1					3	1	
ILEGALIDAD RESTR.					1			2	1	
LEGALIDAD RESTR.	1	1				3		2	1	
LEGALIDAD GRALADA.	1		1	1		1		1		
TOTAL columnas	2	1	1	1	2	1	3	4	5	2

rior, se observa una presencia de empresas legalizadas de modo general. Para ellas el pago de impuestos lo mismo les afecta en términos medios que con pesos porcentuales altos. Aquí puede hablarse de una permanencia en el mercado preferentemente por el volumen absoluto de redituabilidad que le queda a la empresa como remanente sobre la carga impositiva. Al mismo tiempo se puede constatar la orientación empresarial capitalista en sentido estricto.<sup>14</sup> Curiosamente a este segundo nivel de formación empresarial no se agrega ninguna empresa del estrato de ilegales lo que favorece la idea del extremo riesgo que significa para la ilegalidad la permanencia en el mercado tanto desde el punto de vista de la fiscalización cuanto de la incertidumbre de las ganancias. En el mismo sentido, a diferencia de las totalmente legales, puede observarse que a este período de formación poco le favoreció el sistema reglamentario.

Es muy probable, por lo tanto, que las empresas estudiadas hayan estado más sujetas a la presión del tiempo como determinante de su legalización. Por otra parte se puede suponer que las posibilidades de retención del excedente estén condicionadas, al nivel de las unidades individuales, por el tipo de decisiones que adopten sobre el cumplimiento de sus obligaciones. Sin embargo hay que mantener el cuidado en las conclusiones tajantes debido a que también

debe contarse que el tiempo de exposición de las empresas interactúa con las posibilidades de resistencia a las condiciones macroeconómicas, no solo fiscales.<sup>15</sup>

En cuanto a las empresas abiertas en los años recientes, se muestra que hay seis unidades cuya situación se encuentra preferentemente en los estratos de legalidad restringida (50%) y por igual en estratos de ilegalidad generalizada y legalidad generalizada. En este estrato la mayor carga fiscal afectaría precisamente a las empresas en situación de legalidad restringida. Es ilustrativo el resultado pues indica claramente que si bien la iniciativa de apertura del establecimiento puede estar estrechamente vinculada con la coyuntura macrosocial, por otro lado, su permanencia, relativa estabilidad si se quiere, puede ser posible sólo en la medida que estas unidades se sitúen, como opción más conveniente para ellas desde luego, por fuera de la legalidad en el sen-

<sup>14</sup> Cfr. W. Kula, *Teoría Económica del sistema feudal*, México, Siglo XXI, 1974, Cap. VI.

<sup>15</sup> Sería ilustrativo profundizar respecto a las variaciones de la legislación fiscal en los períodos señalados. Basta, a los efectos del presente ensayo, indicar que en términos de reglamentismo es probable que la evolución del sistema fiscal mexicano haya profundizado su intervención hasta el momento en que se inicia la simplificación administrativa promovida por el régimen de Miguel de la Madrid (1982-1988). Pero esa evolución fue elevando a norma el conjunto de prácticas que había ya de hecho caracterizado a buena parte del empresariado nacional. El mejor ejemplo lo encontramos en la nueva ley de Inversiones Extranjeras de 1989.

tido de no pagar las obligaciones que les son fijadas. No importaría tanto el *acceso* como el *costo* de permanecer en dicha legalidad. El dueño de una de esas empresas decía: “¡sí les pago (al fis-co)... pero nomás que gane!”.

Por otro lado es posible, para algunos casos, el tener que contar con registros, se debe a que el tipo de actividad impone *facturar* legalmente. Pero también uno de los propietarios informó que “debido a que tenía que registrarse (la venta de su producto) como erogación de la empresa compradora, lo que hicimos fue dar recibos con el Registro Federal de Causantes de uno de mis hijos”. Otra manera, más fraudulenta, es el “negocio” de las empresas facturadoras fantasmas.

Finalmente, considerando las 17 empresas que iniciaron sus operaciones en la fase de crisis de la economía mexicana, once de ellas iniciaron sus operaciones en los últimos cinco años. De ellas las opciones de legalidad reciben mayoritariamente cargas impositivas medias (45.5% del total). La relación carga impositiva/utilidades brutas aparece de modo claro en los estratos de legalidad. Mientras el absolutamente ilegal podría estar recibiendo cargas medias o bien estar exento, son las empresas de legalidad restringida o las de ilegalidad restringida quienes, o tendrían que estar en estratos medios de imposición, o bien, soportar cargas más o menos elevadas. En el caso de la empresa absolutamente legal llama la atención que su apertura sólo fue posible a condición de encontrar

en la reglamentación existente un marco que le permitiera tener el máximo de legalidad al tiempo que pudiera escapar totalmente de las cargas impositivas. Este resultó ser el caso de una empresa cooperativa que surge precisamente como salida laboral un grupo de trabajadores despedidos.

En suma, podemos concluir al respecto que la mayoría de las empresas del sector informal que se sitúan en estratos de legalidad e ilegalidad restringida son preferentemente de reciente apertura y puede explicarse su situación fuera de la legalidad absoluta por razón de la importante carga fiscal que les representaría, respecto de sus utilidades brutas. En esos casos la racionalidad de la empresa no opta, como alternativa, por crecer productivamente para hacer crecer su utilidad neta en términos absolutos y antes bien valora negativamente el porcentaje que le representaría su legalidad. Pero al mismo tiempo la novedad de estas últimas empresas coincide con la juventud de los núcleos familiares; ello tiende a limitar su capacidad de crecimiento en función del ciclo biológico de la familia, debido a que no disponen de mano de obra doméstica, no asalariada, pronta a aumentar la capacidad productiva de estos pequeños negocios<sup>16</sup>. Sin embargo la baja propensión

<sup>16</sup> Habría que investigar con mayor detalle las dificultades que estas empresas tienen en la actualidad para retener su taller de trabajo familiar. En ciertos casos del medio urbano, la familia parece tener cada vez menos fuerza para aplicar el trabajo de los hijos al taller familiar.

de reinvertir por parte de los dueños de estos negocios no está condicionada directamente por los descuentos de sus utilidades brutas. Estos costos, o descuentos, los puede evadir en ciertas condiciones pero la decisión sobre su expansión tiene también el límite de rebasar la categoría de pequeña-empresa que naturalmente multiplicaría los costos de la legalidad o, el riesgo de ésta. No sólo la "lógica estructural" alienta el tamaño de la actividad pues ese tamaño, según rama de actividad, les ofrece mejores campos de maniobras.

El efecto de las cargas impositivas sobre la apertura de las unidades informales, en las situaciones estudiadas, puede entonces ser analizado distinguiendo los periodos de inicio de operaciones. Antes de los setentas, la regulación de las operaciones de las empresas ubicadas en la Ciudad de México estaba altamente centralizada, lo opuesto sucede con las empresas que surgen en los ochentas, cuando el gobierno desarrolla un plan de simplificación administrativa, en la que los trámites oficiales se pueden realizar con relativa facilidad y prontitud.

Paradójicamente, el grupo de empresas de reciente aparición muestra cómo el peso fiscal, a pesar de los incentivos oficiales, tiende a jugar como fuerza centrífuga de respecto a la situación legal de las empresas.

Ahora bien, si observamos los resultados según tipo de actividad se pueden encontrar algunas diferencias significativas, como lo demuestra el cuadro IV.

Recurriendo a la variable rama de actividad tenemos que el caso de los comercios se puede constatar una correspondencia, aunque ligera, entre mayor legalidad y mayor carga fiscal. Considerando que las empresas más ilegales son de reciente creación es comprensible que en el sector de comercio la exposición de sus operaciones tienda a ser más estratégica por lo que siempre han de estar más propensas a registrarse aunque al momento de poner en práctica la observancia de las cargas que ello respresenta se ven en situaciones de difícil cobertura de las tasas calculadas.

El contraste con el sector industrial es ilustrativo. Siendo más las empresas registradas en esta rama de actividad, se encuentra que en ellas la ilegalidad tiende a concentrarse en estratos cuya operación fiscal les permitiría mantenerse fuera de la aplicación de cargas reales. Estarían en situaciones de exención y es probable que su ilegalidad sea más producto de la juventud de su apertura, ignorancia de vías alternativas de registro que no le signifiquen carga impositiva, pero también a la ausencia de un control sobre el mercado, volumen de ventas, posibilidades de crecimiento, tasas probables de gravámen, etc. No es arriesgado suponer que esas empresas valoran excesivamente el riesgo de la legalidad en buena medida por la usencia de un registro puntual de sus costos de suerte que les permita ajustar sus decisiones a sus beneficios probables.

Nuevamente se encuentra, para los estratos medios, las peores condiciones posibles de carga fiscal. Estas unidades no sólo no contarían con ese cálculo justo de posible exención pues si así lo hicieran, y es probable que algunas de esas empresas lo hayan hecho para registrarse, la carga real les lleva a optar por no cumplir. El riesgo, no se divide, lo pueden cubrir de otra manera.

Las empresas totalmente legales de la rama industrial muestran cómo pueden tener todas las ventajas del régimen fiscal aún cuando hay un caso de imposición fiscal elevada; este caso, sin embar-

go, puede explicarse por lo señalado ya anteriormente.

Para los servicios el fenómeno es más claro. Las situaciones medias de legalidad o ilegalidad, en efecto pueden ser atribuidas al monto de carga posible que deberían pagar en caso de cumplir puntualmente con sus obligaciones. Es más costoso para ellos entrar en esa legalidad que permanecer en las situaciones legales "estilo de la navaja", a pesar del riesgo.<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Por lo demás este riesgo está asociado, al tiempo que se cataliza, con el carácter prebendatario de la

CUADRO IV LOS COSTOS DE LA LEGALIDAD Y PROPORCION DE LA U.B. QUE REPRESENTA LA CARGA IMPOSITIVA EN LOS ESTRATOS SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD CIUDAD DE MEXICO 1988.

CARGA IMPOSITIVA SITUACION	SECTOR COMERCIO		SECTOR INDUSTRIA			SECTOR SERVICIOS		
	HASTA 10%	HASTA 30%	HASTA 10%	DE 10% A 30%	DE 30% A 50%	HASTA 10%	DE 10% A 30%	DE 30% A 50%
ILEGALIDAD GRASLADA.			4 66.7	1 16.7	1 16.7			
ILEGALIDAD RESTRINGIDA			1 33.3	1 33.3	1 33.3			
LEGALIDAD RESTRINGIDA		1 100 33.3			1 100			4 100
LEGALIDAD GRASLADA.	1 33.3 100.0	2 66.7 66.7	1 33.3	1 33.3	1 33.3		1 100	
Columna Total	1 25.0	3 75.0	6 46.2	3 23.1	4 30.0		1 25.0	4 75.0

Puede concluirse entonces que más que el reglamentismo, la tendencia a la ilegalidad descansa en los costos que la legalidad representa para las empresas al menos desde el punto de vista de la proporción que deben dedicar al pago de impuestos o de obligaciones laborales según el tipo de régimen fiscal en que se sitúen y de acuerdo al riesgo que les implique tal decisión. Esta interacción es probable que ayude más a explicar la diferencia en las estrategias de las empresas para ubicarse en distintos puntos del continuo legalidad-ilegalidad. Como se ha visto las empresas que están por caer en alguno de los extremos de ese continuo pueden estar condicionadas especialmente por el excesivo costo de la legalidad; es a los estratos medios a quienes más contiene evadir la legalidad.

## LEGALIDAD Y PRODUCTIVIDAD

Finalmente hay que considerar la probabilidad de que las empresas familiares, segmento más identificable del sector informal, estén organizadas sobre la

estructura política del Estado mexicano. Por un lado la capacidad de fiscalización del Estado tiende a ser reducida mientras que así y no lo fuera los mecanismos de mediación política permiten canales de fuga a través del clientelismo estatal. En términos de la fiscalización, en opinión de los entrevistados, es poco frecuente, o casi nula, la visita de inspectores a sus talleres. En el caso de haberlos son mucho menos probables los de SHyCP y más controlables los de la Delegación.

base de bajos niveles de productividad y que esto sea el causal principal de su situación ilegal.<sup>18</sup> Consideremos ahora, por tanto, la proporción de los costos de la legalidad que deberían o podrían ser pagados en función de los niveles de productividad de las empresas estudiadas. La imagen simplista de que se parte en algunos estudios es que dichas empresas verían deprimidos sus ingresos, en este caso, debido a lo exagerado de la tributación fiscal y a lo disminuido de sus tasas de productividad. Pero en realidad esto es bastante relativo.

Los resultados (Cuadro V) muestran que las empresas no necesariamente se deben considerar improductivas. No es, tampoco la imagen opuesta. No se puede afirmar que el grado de productividad se ve afectado por la legalidad o ilegalidad en que se opera. En efecto, se puede constatar que hay una tendencia a la baja productividad del trabajo pero que se estratifica de manera significativa.

En el estrato inicial de baja productividad consideramos a aquellas empresas cuya productividad llega a duplicar el salario mínimo.<sup>19</sup> En este intervalo las empresas de ilegalidad restringida reciben una mayor carga fiscal mientras que las ilegales generalizadas se sitúan preferentemente en el estrato de exen-

<sup>18</sup> El indicador de productividad se calculó aproximando el gasto de sueldos y sumándolos con las utilidades brutas, se dividió el producto entre el número de trabajadores.

<sup>19</sup> El cálculo se hace tomando como base mayo de 1988.

ción. Para el caso de las unidades que producen en condiciones de productividad de hasta cuatro salarios mínimos se encuentra que los estratos medios son nuevamente los más cargados fiscalmente. No se registran casos de productividad media que estén exentos y se refuerza la proposición de que la legalidad restringida en este estrato de productividad estaría obligado a un mayor pago de impuestos.

Llama la atención que las empresas con más carga fiscal estén situadas en los estratos de menor productividad calculada como múltiplo de los salarios mí-

nimos. En estos casos los descuentos de más del 50% llegan a ser tantos como el subtotal de los dos primeros estratos de productividad (5). Es fácil suponer entonces que el régimen fiscal de 1988 represente una carga excesiva precisamente para las empresas de menor productividad mientras que dentro de éstas ese peso excesivo también impacte de modo diferente a las empresas con distintos grados de legalidad o ilegalidad. Es probable que las empresas que tienen algún tipo de registro y que no cumplen con sus obligaciones fiscales, al menos en este extracto de productividad, lo ha-

CUADRO V LOS COSTOS DE LA LEGALIDAD Y PROPORCION DE LA U.B. QUE REPRESENTA LA CARGA IMPOSITIVA EN LOS ESTRATOS SEGUN NIVELES DE PRODUCTIVIDAD CIUDAD DE MEXICO 1988.

CARGA IMPOSITIVA SITUACION	INTER, PRODUC. >				DE 2 A 4 V.S.M		MAS DE 4 V.S.M.		
	HASTA 10%	HASTA 30%	HASTA 50%	TOTAL DEL INT	HASTA 30%	DE 30% A 50%	HASTA A 30%	DE 10% A 50%	TOTAL
ILEGALIDAD GRASLADA.	2 66.7 100.0	1 33.3 50.0		1 60.8	1 50 100	1 50 25		1 100 33	6 42.8
ILEGALIDAD RESTRINGIDA		1 100 50		1 20.0		3 100 75			4 28.5
LEGALIDAD RESTRINGIDA			1 100.0 100.0	1 20.0				1 100.0 33.3	2 14.7
LEGALIDAD GRASLADA.							1 50 100.0	1 50 33.3	2 14.7
Columna Total	2 40.0	2 40.0	1 20.0	5 100.0	1 20.0	4 80.0	1 25.0	3 75.0	14 100

gan en función de estar en conocimiento de sus obligaciones e incluso en disposición de pagarlas pero incapacitadas estructuralmente debido al excesivo costo de su legalización absoluta.

Finalmente en el estrato de alta productividad se observa que las empresas de ilegalidad generalizada son también gravadas con tasas altas aunque paradójicamente las totalmente legales pueden estar en régimen de exención. Al mismo tiempo se reitera que las empresas de legalidad restringida con altas tasas de productividad también caen en los estratos de mayor imposición fiscal. Es ilustrativo que cinco de los catorce casos en que se aplica el régimen de imposición estén en el estrato de ilegalidad restringida -es decir quienes contando con registro no cumplen- y que éstos casi con independencia de su productividad (60% en productividad media con carga fiscal mayor) se localicen en los estratos más altos de cargas impositivas. Estos son, en conclusión, los casos más deprimidos por el régimen fiscal existente pero quienes mayor capacidad de adecuación parecen mostrar, ante esas dificultades, para resistir la inestabilidad del mercado.

No puede concluirse linealmente, por lo tanto, que el problema de la ilegalidad en estas empresas deba ser atribuido a los niveles de productividad ni de régimen fiscal en general. En los casos extremos se han mostrado ejemplos de empresas, o ilegales, o absolutamente legales cuya operación consigue ventajas importantes del régimen fiscal y

de la escala de producción. Parece ser, en definitiva, un problema de las opciones que valoran los propietarios de unidades en función de su exposición al mercado, edad de la unidad empresarial, iniciativa para adecuarse a los márgenes de maniobra que les permite la estructura económica y política de la sociedad mexicana y de la iniciativa de los propietarios de esas unidades para convertir su estrategia de aminorar riesgos en niveles óptimos para ellos, de productividad. La combinación de medios para asegurar la reproducción de sus unidades, va desde las estructuras de su empresa hasta la inserción de ésta en la sociedad mayor por la vía de la gestión particular de cada una de las relaciones que tiene que establecer con ese contexto.

Las unidades estudiadas muestran una *lógica* situación en su toma de decisiones bastante más compleja, por cierto, que la reducción a un esquema causal que deposita la responsabilidad de la dinámica de esas unidades en figuras abstractas como el Estado reglamentista o la lógica fatal de la acumulación capitalista.

## CONCLUSIONES

Los problemas planteados por el estudio de los casos seleccionados permiten señalar algunos temas necesarios de profundizar con un mayor número de estudios de casos y por la vía de otras disciplinas. Sin duda el carácter confuso del concepto puede ser aclarado por la vía

de conocer más quiénes son aquellos productores que se reúnen bajo ese término. La discusión "estructural" parece suficiente. Los grupos extraídos en distintos estudios de la informalidad han tendido a demostrar la utilidad de proceder por la vía de la disección. A través de analizar el sector de microempresas en términos de la relación de maquila o a través de estudios sectoriales de microempresas -zapateros por ejemplo- ha podido presentarse con mayor seriedad la imagen de una relación cuyo centro gravita en torno al núcleo familiar. Esta línea permite analizar, en distintas escalas del fenómeno, los alcances y limitaciones de dichas unidades respecto a la lógica de la acumulación capitalista. Más aún: permite teorizar sobre las relaciones estructurales de la producción, o de los segmentos analizados, respecto al patrón dominante de acumulación capitalista nacional e internacional.

Los estudios de caso aquí presentados de manera breve muestran en cambio otra cara del fenómeno. Nos permiten analizar cómo las unidades familiares, con bajas proporciones de trabajo asalariado, con escasos márgenes de acumulación, con baja división del trabajo, etc., orientan su toma de decisiones en el terreno inmediato contando con márgenes donde su acción se vuelve significativa.

El hecho de ser empresas familiares les permite ciertas ventajas pero éstas pueden ser desventajas si la empresa se abre en los años recientes o ha sobrevivido un largo período. Lo mismo suce-

de con la identidad taller vivienda. No es posible para todo tipo de actividad mantener coexistencia territorial entre el espacio familiar y el productivo. A costa de sus beneficios. Pero tampoco es una limitante con el mismo significado para todas las unidades pues el dueño de esos establecimientos llega a neutralizar, o en su caso potenciar, una u otra alternativa. Los resultados varían de uno a otro caso.

El propósito final de los propietarios sí parece más dinamizador. Siendo empresas de corte familiar sin pretensiones de acumulación capitalista tienden más bien a *aminorar* el (o los) riesgo(s) de cada tipo de relación con el exterior. La carga Fiscal, por ejemplo, que les representaría su permanencia en la legalidad. Pagar el precio de la legalidad no es sólo poder hacerlo en relación a sus márgenes de productividad. Es más complicada la respuesta de los dueños de establecimientos. Depende más de cómo éstos evalúan los riesgos de la permanencia, el tiempo de exposición, el tipo de actividad que realizan, los márgenes de utilidades brutas que obtienen, y las posibilidades de intermediación política, de suerte que en la práctica esas decisiones son resultado de la interacción de la normatividad fiscal, la capacidad de generación y ampliación del valor agregado y, de las relaciones socio-políticas del propietario y el resto de la sociedad. Son los propietarios, situándose de modo peculiar en su relación con el mercado y con la ley, quienes *pueden* expandir o no esas actividades.

Los resultados aquí presentados pueden ser tomados como inicios, acerca del comportamiento de las unidades individuales. Los dueños de las unidades estudiadas no son "delincuentes" sociales. Es más probable que la ilegalidad en las empresas familiares sea una situación intermedia entre la clandestinidad y el respeto total a la ley. Esta situación intermedia puede por otro lado ser atribuida a los excesivos gastos que representa en ciertos casos, la legalidad absoluta. Desde el punto de vista del propietario, no se puede decir que se busca el refugio de la clandestinidad. La situación óptima es contar con algo legal. Pero en la medida que esa decisión les cueste mucho, es más probable que traten de neutralizar esos costos a través de otras soluciones. Toda acción de control estatal debía tomar en cuenta esa variabilidad. Quizá pueda tomarse en cuenta que aún en los casos de un mismo sector, o de una misma actividad, o de un mismo estatuto legal, los resultados son diversos de acuerdo a una iniciativa propia del dueño de un determinado establecimiento. Reconstruir en el nivel más agregado del fenómeno las determinantes de esa decisión pudiera ser un tema más viable donde, por cierto, sería necesaria una mayor colaboración transdisciplinaria.

Los problemas de definición propios de la heterogeneidad del sector así como de la gestión de esas empresas, podrían ser analizadas distinguiendo situaciones particulares más que promedios estadísticos.

Es útil distinguir que en el estado de empresas de hasta cinco trabajadores la evasión es más resultado de lo excesivo que resulta -o si se prefiere lo injusto- el régimen fiscal. No es el caso de las unidades con más de cinco trabajadores que son las más legales. En la primera situación están impulsados a tratar de evitar ese peso. En la segunda situación, los dueños pueden absorber sin duda esos costos. He aquí que la "desreglamentación" favorecía a los grupos familiares; pero desde luego mucho (pero mucho) más a los grandes empresarios para quienes la evasión es en sentido estricto incumplimiento de la ley, no reclamo de justicia.

En relación con las empresas absolutamente ilegales ha sido preferentemente el inicio de operaciones en una coyuntura de crisis -la reciente- la que nos puede explicar su permanencia en la ilegalidad pues ni las cargas impositivas ni los niveles de productividad o de retorno al pago salarial son sistemáticamente bajos en esos estratos.

El acceso a otras fuentes de recursos para su crecimiento no es un problema, atribuible a su ilegalidad, pues ni siquiera las consideraciones alternativas viables debido a la orientación de su producción. La elasticidad de los propietarios de este segmento, especialmente los estratos medios, es prácticamente nula. No lo hacen, por cierto, pues eso aumentaría los costos de modo notable y disminuiría sus posibilidades de manejo de la situación legal.

Es, finalmente, posible sostener la

necesidad de revisar el alcance real de las tipologías macroeconómicas que suponen un tanto apresuradamente la ausencia absoluta de rentabilidad, o en rigor de acumulación en los estratos de empresas a que nos hemos referido en el presente ensayo. No se olvide que a pesar de lo restringido de su tamaño, tecnología, etc. pueden generar una tendencia de "baja densidad" al aumento de sus ingresos. Que esos ingresos los reinviertan o no puede ser alentado si se

propiciara aliento productivo sin desaliento fiscal en este segmento de microempresas. En ellas la baja densidad de sus utilidades correspondería a la baja densidad del pago fiscal -para ellos muy importante-; liberarlos de carga es probable que las amplíe sin detrimento de los ingresos estatales. Las microempresas, y de ellas las familiares sin acumulación, no son, por lo tanto, el paraíso deseado por De Soto, pero tampoco el infierno de Dante.