Universidad de La Salle
Ciencia Unisalle

Administración de Empresas

Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS

1-1-2010

Economía solidaria e informalidad: Evolución y crisis del sector comercializador de electrodomésticos San Andresito de la 38 de Bogotá D.C

Jobany Osorno Morales
Universidad de La Salle, Bogotá

Javier Augusto Organista Granados
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas

Citación recomendada

Osorno Morales, J., & Organista Granados, J. A. (2010). Economía solidaria e informalidad: Evolución y crisis del sector comercializador de electrodomésticos San Andresito de la 38 de Bogotá D.C. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/714

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Administración de Empresas by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

Economía solidaria e informalidad: Evolución y crisis del sector comercializador de electrodomésticos san Andresito de la 38 de Bogotá D.C.

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Economía solidaria e informalidad: Evolución y crisis del sector comercializador de electrodomésticos san Andresito de la 38 de Bogotá D.C.

Director:

Hugo Leonardo Pabón Pérez.

Jobany Osorno Morales
Javier Augusto Organista Granados

Monografía presentada para optar al título de Administradores de Empresas.
2010

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN 6

1. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: LA ECONOMÍA SOLIDARIA EN EL CONTEXTO DEL SECTOR INFORMAL 11

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 11

2. OBJETIVOS 15

2.1. OBJETIVO GENERAL 15
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS 15

3. DISEÑO METODOLÓGICO 16

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN: INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL. 16
3.2. MONOGRAFÍA. 17
3.3. MÉTODO INDUCTIVO 17

4. JUSTIFICACIÓN 19

4.1. TEÓRICA 19
4.2. PRÁCTICA 19
4.3. METODOLÓGICA. 20

5. MARCO TEÓRICO 21

5.1. INFORMALIDAD ECONÓMICA. 21
5.1.2. EL CONCEPTO DE INFORMALIDAD EN LA ESFERA ECONÓMICA. 24
5.1.3. INFORMALIDAD VERSUS FORMALIDAD, ESTRUCTURAS DE NEGOCIOS. 29
5.1.4. LOS SAN ANDRESITOS: ENTRE INFORMALIDAD E ILEGALIDAD 32
5.2. ECONOMÍA SOLIDARIA Y FORMAS DE ORGANIZACIÓN ALTERNATIVA 33
5.2.1. CONCEPTOS 35

6. MARCO LEGAL 53

6.1. LA ECONOMÍA SOLIDARIA: UN MARCO REGULATORIO ESPECIAL. 53
6.3. ECONOMÍA INFORMAL: HACIA UN MARCO REGULATORIO APROPIADO. 61

7. TRABAJO PRÁCTICO. 63

7.1. HISTORIA, EVOLUCIÓN Y DESARROLLO DE LOS CENTROS DE COMERCIALIZACIÓN SAN ANDRESITO DE BOGOTÁ..... 63
7.2. EL IMPACTO DE LA COMPETENCIA DE LOS HIPERMERCADOS Y LOS NUEVOS ACUERDOS COMERCIALES . 70
7.3. LA CRISIS ACTUAL: *PIRÁMIDES,* RECESIÓN Y BÚSQUEDA DE NUEVAS OPORTUNIDADES..... 87

8. CONCLUSIONES..... 96

Economía solidaria e informalidad: evolución y crisis del sector comercializador de electrodomésticos san Andresito de la 38 de Bogotá D.C.

Introducción.

El reconocimiento de una problemática compleja, como la situación de muchos sectores económicos productivos, requiere de una multiplicidad de elementos que muchas veces se omiten, por considerarse "estar fuera" del análisis tradicional en la investigación y la praxis económica y de la gestión. Para el caso que nos ocupa, el sector comercializador minorista (de bienes electrodomésticos) comprende varios factores a tomar en cuenta, entre ellos, la informalidad y todos sus problemas asociados, el impacto directo de la competencia de los agentes mayoristas y con ventajas competitivas amplias, y la notable modificación que ha venido teniendo el sector dada la coyuntura de un régimen de comercio exterior basado en una apertura completa hacia los mercados internacionales y el desmonte sucesivo de las estructuras arancelarias, esto es, los Tratados Bilaterales de Comercio. Así mismo habrá de tenerse en cuenta el duro impacto y la crisis causada por la quiebra de las pirámides financieras, verdadero punto recesivo en la economía colombiana, que afectó y puso en entredicho la estabilidad de muchos negocios pertenecientes a este sector.

En esta investigación se quiere vislumbrar una perspectiva mucho más amplia, que muestre de forma ordenada la evolución en documentos organizados de los factores coyunturales y decisivos para la búsqueda de herramientas que permitan la recuperación, pretende mostrar a su vez las experiencias críticas que tuvieron los comerciantes de este sector con respecto a la crisis del holding DMG, una fuente primaria de crédito y recursos financieros para muchos negocios; así como la persistencia de la informalidad económica de las organizaciones presentes en este sector, persistencia que, como se quiere demostrar, no depende exclusivamente de la precariedad del empleo y la falta de oportunidades en el sector formal, sino precisamente a una adaptación de los modelos de negocios, y

de las personas que conforman dichas empresas, para ajustarse a una realidad económica compleja y desafiante como es la colombiana.

En un desarrollo previo de la problemática [1], mostramos dos variables explicativas que se consideraban como las causales de las dificultades de la competitividad del sector del comercio informal: el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos[2], que cambiaría completamente el esquema aduanero y de importaciones del país; y la dominancia de las grandes superficies comerciales, hipermercados y cadenas de supermercados, que incluyeron desde hace varios años departamentos especializados de venta de electrodomésticos y productos electrónicos en general. Uno de los resultados relevantes de dicha investigación, y que se quiere traer a colación para la presente, es que el fenómeno de la informalidad es central en el entendimiento de la coyuntura que atraviesa el sector: resulta ser una de las causales (y una de las consecuencias) del conjunto de problemas que definen la actividad presente de los comercializadores minoristas de electrodomésticos en los San Andresitos del país.

Una muestra muy representativa de lo anterior fue la asociación que tuvo una gran parte de los comerciantes, que vieron la oportunidad de incrementar sus niveles de ventas de manera considerable, con las actividades del holding DMG. Aunque es de conocimiento público los efectos del cierre y el desmonte de este tipo de empresas, debido a ser consideradas por las autoridades financieras y judiciales como un método de captación ilegal de dineros del público para la reinversión en actividades relacionadas con el lavado de activos[3], no es clara la relación tan estrecha que ha permitido la coexistencia de este tipo de actividades,

[1] (Organista & Osorno, 2010)

[2] En proceso de aprobación desde 2005

[3] Así se definió la causal de cierre e imposición de auto, por parte del Comité Conjunto del Ministerio de Hacienda, después de la declaración del estado de emergencia mediante Decreto 1441 de 2008. Debe anotarse que las advertencias de entidades como la Unidad de Análisis e Información Financiera (UAIF) y de las Superintendencias Financiera y de Sociedades acerca de la captación ilegal son bastante previas a este decreto. La Comisión de Riesgo de Lavado de Activos de la Superintendencia Financiera había emitido investigaciones desde 2006 ante empresas como D.R.F.E. y DMG. Véase (Resolución 1952 , 2008)(Resolucion 1634, 2007)

ilegales a todas luces, con la dificultad de la transformación hacia la formalización de los negocios.

El caso DMG representó y mostró de una manera algo más dramática las consecuencias de un problema que es de conocimiento público pero que no ha tenido acciones de fondo, que transformen de manera completa la problemática del contrabando y el lavado de activos dentro de un sector que busca la recuperación y la generación de empleo e ingresos sostenibles.

Como se verá en el desarrollo del trabajo, entonces, la informalidad es una fuente indisociable de conflictos y dificultades para el sector. La precariedad del empleo y la inestabilidad de las fuentes de ingresos son problemas para cientos de hogares dependientes de la actividad. Aún más, afecta de manera notable el desempeño de los negocios, en el sentido que incentiva el desarrollo de actividades que no son del todo legales, como la piratería y el contrabando, y es a la vez la fuente de la mala percepción que tiene una parte considerable de la opinión pública acerca de estos establecimientos.

Resolver la cuestión de la informalidad económica con las características de los San Andresitos es ciertamente un reto de primer orden; pero en la opinión de los autores, existen salidas viables y plausibles, que mejoren el empleo, la productividad y el desempeño de estos centros de comercio tradicionales.

Dichas soluciones empezarían situándonos en un marco teórico y metodológico que evidencie la capacidad que tienen estos organismos económicos de adaptarse y modificar sus prácticas hacia los arreglos institucionales del mercado. La realidad especifica del contexto latinoamericano, como se verá, ha impedido notoriamente el acceso hacia una convergencia en la estructura económica, que permita la formalización y regulación de la mayoría del sistema económico, *dentro* de los parámetros del mercado. Dado este caso, no existe solución más sino adaptarse a estas condiciones, impuestas por la misma exclusión y segmentación que genera el sistema. Dejar de ver la informalidad no como la excepción, sino

como la condición imperante de nuestras economías, es un primer paso para reconocer cuáles soluciones son posibles, en orden de asegurar un mejoramiento del desarrollo humano integral y sustentable, y la calidad de vida de los marginados, que también son ciudadanos y empresarios, que construyen formas alternativas para la generación de ingresos ante la imposición de obstáculos y mecanismos de exclusión por parte del sistema; innovando y creando de manera progresiva y efectiva.

Utilizaremos, por ende, una serie de elementos provenientes de la denominada *economía solidaria*, así como distintas perspectivas alternativas a la convención, implícitamente aceptada, de que los mecanismos de mercado son la regla a seguir, y que por contradicción no pueden ser implementados pues, a decir de Max-Neef, es el mismo mercado quien impone sus límites, expulsando a su antojo a quienes no cumplen sus parámetros de productividad, trazando la línea entre los que pertenecen y los que "no son".[4] Esto, a nuestra consideración, es sumamente útil para el caso que nos ocupa, puesto que es de hecho la constante lucha desde la marginación y la ausencia de presencia institucional lo que ha determinado la evolución del sector comercializador de los San Andresitos en Colombia.

Este trabajo se divide en dos grandes bloques: en el primero buscamos delimitar y documentar nuestras disertaciones sobre la elección de un marco teórico adecuado, y hacemos explícitos los problemas y objetivos específicos de la investigación, situándonos dentro de un diseño metodológico basado en el método cualitativo y que permita la elaboración de una monografía documental sobre los temas asociados de la economía solidaria y del comercio informal. La segunda parte del trabajo se compone de los resultados derivados de la investigación, presentando los desarrollos de los objetivos enunciados, y la solución del problema planteado, presentando las recomendaciones y líneas a seguir para darle forma a una serie de modificaciones reales que podrían darse, en orden de

[4] (Max-Neef, 2000)

permitir la recuperación efectiva de un sector comercializador tradicional, de amplios horizontes económicos y posibilidades y altamente reconocido por la población en general, pero que atraviesa por grandes dificultades, que necesitan ser solucionadas de manera íntegra y eficiente.

1. Línea de investigación: La economía solidaria en el contexto del sector informal.

En este trabajo utilizaremos los fundamentos teóricos de dos corrientes de investigación dentro de distintos campos de las ciencias empresariales y económicas: el estudio del fenómeno de la *economía informal*, que involucra una multiplicidad de elementos más allá de la percepción tradicional de las teorías económicas tradicionales. Cabe resaltar que es mucho lo que falta para consolidar un estado del conocimiento acerca de esta parte esencial de la estructura social y económica de nuestra región; puesto que los centros académicos han orientado casi que de manera exclusiva su atención hacia sistemas empresariales tradicionales, involucrados dentro de los mecanismos de mercado, con esquemas organizacionales claros y visibles; esto es, han visto y desarrollado teorías y conceptos sobre la *economía formal*, desconociendo, por desinterés o por cualquier otra razón, la dualidad evidente de nuestros sistemas económicos, que habrán de incidir en la forma de gestión de este tipo de empresas y negocios. Por supuesto, se han hecho esfuerzos por parte de muchos observadores para mejorar esta desatención, pero se requiere un verdadero cambio en la perspectiva de la problemática. Debe reconsiderarse el papel que tienen las organizaciones económicas que están al margen de los procesos y arreglos institucionales que ofrece el mercado, y evaluar si es factible y deseable la inclusión o convergencia de éstas dentro de la formalización económica.

A continuación presentamos el desarrollo de la problemática de una manera algo más extensa y los resultados que se pretenden alcanzar a través de este trabajo.

1.1. Planteamiento del problema

El origen del problema radica en que uno de los autores de este documento es comerciante desde hace varios años del San Andresito de la 38 en Bogotá. El

problema del comercio informal de los vendedores de electrodomésticos se ha visto afectado en gran medida por la llegada de los hipermercados; y tocó fondo con la puesta en marcha y el cierre del holding DMG.

La realidad del sector comercializador de electrodomésticos del San Andresito de la 38 es acuciante, y ha venido preocupando a distintos organismos del orden económico y comercial, públicos y privados, desde hace varios años. Se conjugan una serie de factores que hacen de este sector muy distinto al resto de los que, por las mismas razones estructurales de la economía del país, pertenecen de lleno a la economía informal. Lo caracteriza una lucha y un conflicto por la definición de la legalidad de sus operaciones, así como una imagen o percepción de parte de los clientes o consumidores de cierta ambigüedad o convivencia entre actividades legítimas y legales con aquellas que no lo son, como el contrabando y el lavado de activos.

Son negocios constituidos legalmente en su mayoría (esto es, registrados ante las Cámaras de Comercio o con Licencia Mercantil) y buscan mayores niveles de legalización y formalización al buscar hacer parte de gremios mercantiles como FENALCO, solicitando igualmente capacitación y ayuda para este proceso. Pero los problemas de ilegalidad y renuencia a la formalidad permanecen, se incentivan por el constante conflicto con las autoridades sobre el origen de las mercancías, la "prima de riesgo" que implica permanecer en los márgenes de la informalidad, y la misma costumbre de las prácticas de negocio.

Pero a esto se suma un conjunto de problemas que hemos venido identificando, de largo alcance e impacto, y a los que los comerciantes no han tomado las medidas suficientes para darle cabida y solución. Aparte del problema de la informalidad, existe una competencia sólida y muy fuerte, que ha venido reduciendo la actividad del comercio minorista, en muchos sectores, por parte de centros de comercio como hipermercados, supermercados o tiendas especializadas de productos electrónicos y electrodomésticos. Al ser los electrodomésticos bienes durables de

consumo, esto requiere en muchos casos líneas de créditos que los minoristas, por la escala de negocio, no pueden ofrecer, o al hacerlo incurren en un riesgo operativo muy grande; por lo que los clientes preferirán productos que tengan líneas de financiación accesibles, como las que han venido proveyendo los comercios mayoristas e hipermercados.

Existe un riesgo potencial para los comerciantes minoristas con la entrada en firme de los tratados bilaterales de comercio, con Estados Unidos y eventualmente con otros países productores de bienes electrónicos y electrodomésticos[5], debido a que el aumento de la oferta de estos bienes reduciría aún más los precios, y por ende los márgenes de ganancia con los que operan los comerciantes. El desmonte arancelario reduciría en parte el problema del contrabando, por lo que si existe una dependencia de estos ingresos, que no hacen parte de la actividad comercializadora, el sector se vería afectado. En ultimas, lo que sucedería es un aumento de la competitividad tanto interna como con respecto a los otros tipos de comercialización (mayorista, especializada), hecho ante el cual los comerciantes de San Andresito no están preparados, o al que no han prestado suficiente atención.[6]

Sumado a todo lo anterior, desde el 2008 el sector ha venido enfrentando el retiro de muchos negocios por la "caída" de las *pirámides,* como la reconocida holding DMG S.A, que fue un socio importante para muchos comerciantes, como fuente de acceso a líneas de crédito y como cliente de primer orden, lo que le permitió a muchos comerciantes hacer crecer su negocio, mientras que a otros los dejó en quiebra. Si bien el "asunto DMG" suscita todavía muchas polémicas sobre la realidad económica y social de nuestro país, haremos énfasis en un elemento

[5] Recientemente han aumentado las especificaciones de los acuerdos comerciales con los principales países manufactureros del mundo, China y Japón. Sin embargo en un futuro muy cercano la posibilidad de acuerdos bilaterales abiertos es incierta, pues Colombia ha accedido de manera tardía a la escena de relaciones con estos países, y siempre ha sido de manera indirecta con el principal socio comercial, Estados Unidos.

[6] En el documento previo (Organista & Osorno, 2010) mostramos que este riesgo potencial podría ser también una ventaja muy grande para reorganizar al sector en su conjunto y permitir afrontar dicho aumento de la competitividad; así como maniobrar los márgenes de ganancia de manera tal que no se afecte la estabilidad a mediano plazo de la operación del negocio.

central para nuestro trabajo: la informalidad fue causal para el acceso y establecimiento de relaciones con DMG, y catalizó los efectos negativos que tiene el operar bajo ésta práctica de negocio: dio evidencias sobre las amplias distorsiones que tenían las operaciones sobre lo que *debería ser* en un contexto mucho más organizado y formalizado. Si hubiesen existido mecanismos alternos para la financiación y el acceso al crédito (que cubra el riesgo operativo y de mercado, como el que se supone debe ofrecer el sistema financiero) y si existiese una mejor identificación como sector del modo de operación, o una actuación conjunta, este tipo de problemas hubieran al menos sido evidenciados y controlados. Desafortunadamente el grado de informalidad y la disociación existente en el sector no permitió esto, por tal motivo las consecuencias y las dificultades que se afrontan para la recuperación.

Como se ve, la problemática tiene una multiplicidad de factores, cada uno con sus peculiaridades y matices. En este trabajo queremos realizar, por tanto, una compilación sucinta, resaltando los principales elementos característicos de esta problemática, que así definida, explica razonablemente bien las condiciones presentes del sector comercializador de San Andresito.

Podemos formular la problemática de una manera más concisa, mediante esta pregunta: ¿cómo se ha gestado la evolución y crisis del sector comercializador de electrodomésticos de san Andresito de la 38 de Bogotá? ¿Cuáles han sido los factores determinantes para la presencia de estos hechos? ¿Existen soluciones a la vista, y cuál es la perspectiva de recuperación a futuro? Intentaremos dar respuesta a éstos interrogantes mediante la elaboración de una monografía documental, resultante de una investigación en fuentes secundarias, organizadas de forma evolutiva y temporal.

2. Objetivos

2.1. Objetivo general

Elaborar una monografía documental sobre la evolución y crisis del sector comercializador de electrodomésticos de San Andresito de la 38, en Bogotá.

2.2. Objetivos específicos

2.2.1. Objetivo N° 1

Desarrollar un marco histórico, basado en documentos de fuentes secundarias, que permita comprender a fondo la evolución característica del sector comercializador de San Andresito de la 38, así como los elementos que desencadenaron la presente coyuntura de recesión sectorial.

2.2.2. Objetivo N°2

Explicar cómo las variables dependientes del impacto de la competencia de los hipermercados y el riesgo potencial ante la entrada de nuevos acuerdos bilaterales de comercio han incidido de manera directa en el comportamiento del sector comercializador de San Andresito de la 38.

2.2.3. Objetivo N° 3

Mostrar el impacto que ha tenido la crisis de las *pirámides* financieras, en especial del holding DMG S.A. en la coyuntura actual de recesión sectorial, su relación con la caracterización de informalidad, y las perspectivas de recuperación que tiene el sector en el corto y mediano plazo.

2.2.4. Objetivo N° 4

Relacionar los fundamentos y teorías de economía solidaria, desde su perspectiva práctica y teórica, con el comercio informal en búsqueda de una solución para el sector.

3. Diseño metodológico.

3.1. Tipo de investigación: Investigación documental.

La investigación documental consiste en un análisis de la información escrita sobre un determinado tema, con el propósito de establecer relaciones, diferencias, etapas, posturas, o estado actual del conocimiento respecto al tema objeto de estudio.

La investigación documental depende fundamentalmente de la información que se obtiene o consulta en documentos, entendiendo por éstos todo material al que se puede acudir como fuente de referencia, sin que se altere su naturaleza o sentido, los cuales aportan información o dan testimonio de una realidad o un acontecimiento.

En la investigación documental es importante mencionar las investigaciones denominadas "estado del arte", las cuales se caracterizan por abordar problemas de carácter teórico y empírico, y que son relevantes de un tema objeto de estudio.

Los "estados del arte" son estudios cuyo propósito es mostrar el estado actual del conocimiento en un determinado campo o tema específico. En consecuencia, tales estudios muestran el conocimiento relevante y actualizado, las tendencias, los núcleos problemáticos, los vacios, los principales endoques o escuelas, las coincidencias y las diferencias entre dichas hipótesis y los avances sobre un tema determinado. Es importante aclarar que los estados de la arte no son inventario del conocimiento de un tema objeto de estudio, ya que implican análisis de la información documental revisada, tomando en cuenta consideraciones epistemológicas y criterios contextualizadores en los que se dieron y se dan estos conocimientos.

Es importante no confundir “estado del arte” con marco teórico. El “estado del arte”, como ya se mencionó, es un tipo de investigación documental, mientras que el marco teórico, que también es documental, es un aspecto básico de toda investigación científica, que tiene como función básica servir de fundamento teórico de las investigaciones científicas. *(Bernal, 2006, págs. 110-111)*

3.2. Monografía.

Entendemos a la monografía como la producción de una serie de conocimientos estructurados sobre una temática especifica y que desarrolla nuevos elementos al estado del arte, o que por lo menos pretende recoger las formas más recientes sobre la investigación.

La monografía también pretende recoger los elementos de investigación que el autor tiene a su disposición, y desarrollar nuevas tesis que amplíen el espectro del campo de estudio. Su carácter puede ser altamente rigorista y ligado a una tradición académica establecida, o puede arriesgarse a argumentar resultados que no habían sido planteados previamente. Esto depende de la calidad de los objetivos de las líneas de investigación, del estado del arte, y de la misma capacidad que tiene el investigador de desarrollar nuevas ideas y nuevos proyectos de estudio. (Eco, 1987)

3.3. Método inductivo

El método inductivo es una versión del método científico basado en la relación hipótesis-enunciado, en la observación de hechos constatables y hasta cierto punto mensurables, y que a partir de una serie de conocimientos compilados y organizados, desarrolla los argumentos necesarios para la construcción de teorías o postulados, que deberán ser revisados posteriormente por otros modelos y otras hipótesis de prueba, o por mayores evidencias empíricas recogidas.

Este método es altamente útil cuando el estado del arte de la cuestión tiene un desarrollo amplio o reconocible, y tiene la característica de que las hipótesis a evaluar son menos exploratorias (o especulativas) y van a construir un marco teórico mucho más objetivo y limitado. Se basa en las experiencias previas, e intenta consolidar nuevos conocimientos a partir de los interrogantes previamente dejados por investigaciones anteriores.

Sin embargo, el método inductivo tiene varias dificultades que lo cuestionan como la lógica básica del método científico. En primer lugar, la necesidad de generalizar hechos observables en enunciados de mayor espectro puede conducir a errores lógicos, como creer que dichos hechos se pueden ver o desarrollar en todos los escenarios posibles, o en considerar la causalidad de una acción con una reacción como verdadera, cuando en realidad sea producto de la apariencia. A estos problemas se les denomina fallas sintácticas, o falacias de composición, pues obedecen a un error de construcción teórica del investigador.

Por otra parte, puede que los hechos que se han observado y estudiado previamente sean insuficientes para explicar el fenómeno que se estudia en el presente. La carencia de una evidencia empírica constante, bien sea por su difícil recolección o por el desinterés de la tradición científica, lleva muchas veces a “asumir” que los datos y evidencias disponibles son suficientes para adelantar investigaciones de fondo, cuando no se ha cuestionado ni la veracidad de dichos datos, ni la capacidad explicativa de éstos.(Lorenzano, 2003)

4. Justificación

4.1. Teórica

La investigación se justifica por la elección de un marco teórico adecuado para el problema precedente tiene unas implicaciones epistemológicas que dejaremos de lado en el análisis actual, puesto que tal elección puede hacerse, sin mayores reparos, en base a la fijación del objetivo inicial de la investigación, que es la explicación de la evolución del sector comercializador de productos electrodomésticos para una zona especializada y tradicional de distribución en la ciudad, como lo ha sido el sector de San Andresito de la 38. Debemos tener en cuenta, sin embargo, que dicha elección tendrá unas condicionalidades que limitan los resultados propuestos. Y por otra parte, existe un dilema de objetividad al unificar teorías administrativas que en sus presupuestos son contradictorios, o que buscan e investigan aspectos muy distintos del comportamiento administrativo de las firmas.

Consideramos que los desarrollos en el estado del arte de la economía solidaria, la economía informal y las organizaciones nos permiten seguir avanzando en el estudio conciso de este tipo de fenómenos administrativos; por lo que una correcta delimitación conceptual y un adecuado uso de los resultados propuestos por estas teorías nos permitirán acercarnos a la resolución efectiva de las problemáticas que afrontan, por ejemplo, los centros de comercialización y distribución como los San Andresitos de la 38 en Bogotá.

4.2. Práctica

La elaboración de la monografía documental se justifica de forma práctica por la compilación y ordenamiento de toda la información documental sobre el caso de la economía solidaria, comercio informal, evolución y crisis a la población del comercio de San Andresito de la 38 de Bogotá, ya que estos documentos facilitarían posteriormente investigaciones y construcción de la historia.

4.3. Metodológica.

La justificación metodológica está basada en un criterio documental, ordenado y sistemático en fuentes secundarias.

Debido a la insuficiencia de información e investigaciones exhaustivas sobre el problema a tratar, la metodología tiene un carácter exploratorio, que presente, a grandes rasgos los mecanismos bajo los cuales opera el sector, su contexto económico y administrativo. Se dice que existe una información insuficiente porque tradicionalmente los estudios de competitividad, de estructuras organizacionales, de métodos administrativos, se hacen en sectores mucho mas formalizados, de mayores escalas, y con menores grados de incertidumbre sobre sus operaciones. La informalidad tiende a confundirse con la ilegalidad, de acuerdo a la percepción de muchos consumidores (González, 1999) y esto ha de repercutir en el desempeño empresarial que tienen los comerciantes de la zona.

El sector comercializador minorista, como una considerable parte de la economía colombiana, actúa bajo un contexto de informalidad en la contratación laboral, en un manejo tributario inadecuado, y en las relaciones con las instituciones económicas y de gobierno local. Se deben gestionar los pasos a seguir para que, en primer lugar, los niveles de informalidad en el sector se reduzcan, y en segundo lugar, deje de asociarse el modo de operación en el marco de informalidad, producto de la estructura económica, con las actividades consideradas como ilegales, principalmente el contrabando y el lavado de activos, que han mermado la percepción de los consumidores sobre el desempeño del sector (PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo), 2008).

5. Marco teórico

El marco teórico, como capítulo fundamental, trata de forma estructurada los elementos de economía solidaria, informalidad económica y el marco legal del comercio de los San Andresitos.

5.1. Informalidad económica.

Entender el problema de la informalidad de la economía colombiana requiere la ampliación del espectro histórico y teórico, para poder comprender cuáles son las causas y consecuencias de este fenómeno. En esta sección se exponen algunas delimitaciones hechas por distintos autores para definir explícitamente el concepto de informalidad. Posteriormente se busca dimensionar, en la medida que esto sea posible, el impacto de la economía informal en el modelo de negocios y la productividad misma de las empresas. Por último se hace un reconocimiento de los elementos de la informalidad que se presentan para el caso que nos ocupa específicamente, esto es, los comercializadores minoristas de electrodomésticos de San Andresito.

5.1.1. Estructuras organizacionales en el contexto de la informalidad.

Desde el punto de vista estructural de una organización, el conocimiento empírico que se tenga sobre el tema a investigar es fundamental para tomar decisiones. Bajo este parámetro nuestro objeto a investigar es un sector comercial que ha trascendido en el tiempo, manteniendo un posicionamiento estable, sin profundizar en esquemas al cambio debido a la informalidad del negocio. Expuesto de esta manera, las circunstancias en que se comercializa en este sector han tenido un cambio a la ilegalidad, es decir, se ha debido a problemas internos, el sector se presta para otro tipo de negocios e intercambios comerciales que no van con la razón de ser del empresario-comerciante. Lo anterior amerita el fomento de estudios que evidencien la capacidad que tiene el sector para desarrollar un mejoramiento continuo de sus prácticas de negocio, y

que esto resulte en cambios efectivos en el modelo empresarial que se ha venido ejecutando.

La sociología *comprehensiva* resulta de los trabajos del estructuralismo en las ciencias sociales, representado principalmente por la obra de Lévi-Strauss (en antropología y lingüística), Weber (en sociología y economía) y de Parsons (en lógica y epistemología).[7] En especial, resulta de una percepción de los fenómenos sociales bajo una perspectiva mucho más amplia que el marco que se propone en la sociología usualmente, pues le da la misma importancia a las causaciones económicas, políticas y culturales, a diferencia de muchos enfoques al interior de esta disciplina que consideran que existe un determinante de base para la explicación de los hechos sociales, como lo han planteado dentro de la sociología económica y la sociología cultural. Entonces, el análisis social así visto debe incluir y derivar en resultados que no son observables al delimitarnos en un campo especifico del conocimiento.

El estructuralismo, más que una escuela especifica, es un concepto de amplio uso en las disciplinas que tienen objetos de forma social, como es el caso de la teoría administrativa, por ejemplo. Implica también dentro de una perspectiva general, una concepción de la organización como un ente social e indisociable de dichas dinámicas, y que a la vez desarrolla una funcionalidad interna que le permite relacionarse con el entorno dinámico del exterior, bajo un esquema de toma de decisiones y de distribución de poder que le permite la estabilidad organizativa a lo largo del tiempo, hecho que la teoría administrativa ha valorado como uno de los objetos prioritarios de cualquier organización, bien sea que esté más orientada hacia fines sociales o hacia fines pecuniarios, como es el caso particular de la sociedad empresarial. (Jones, 2001)

[7]Se hace referencia principalmente al trabajo de Weber, en la sección donde expone la estructuración social de acuerdo a las relaciones intrínsecas a los procesos asociados de trabajo, elemento analítico que lo distancia de la sociología positivista de Durkheim, y en general de las concepciones de la estructura social como causada por determinantes endógenos. (1997, págs. 145-200)

La lógica de dicha perspectiva es la necesidad de inclusión de otros *planos* bajo los que se concibe al individuo o sujeto conformante de la organización, como son los socio-psicológicos o los antropológicos. Pero además, y a diferencia del carácter positivista y propositivo políticamente que tradicionalmente se le adjudica a dichas disciplinas, ha de tenerse en cuenta que las teorías administrativas parten en base a unos supuestos que no se ponen en duda, como son la lógica de existencia de las organizaciones mismas, reducción de costos de producción a través de métodos administrativos que persigan la eficiencia económica, es decir, la maximización del beneficio. La utilización de tales *planos* en últimas, ha servido para afianzar dichos supuestos, de los que hace uso formal en el análisis la teoría administrativa[8].

Más concretamente, en la teoría administrativa se ha incluido de manera considerable el análisis estructural, debido a su visibilidad en las empresas y organizaciones. También, que dicha estructura es dinámica y que se interrelaciona con otras estructuras y formas organizativas, como la sociedad misma. La frontera empresa-sociedad se difumina bajo esta perspectiva, puesto que ya deja de verse a la organización como una *caja negra* de donde no se sabe bien su conformación y comportamiento, sino que se analiza bajo una mirada deductiva de sus estructuras. (Von Bertalanffy, 1988).

Nuestro análisis utiliza la concepción de estructura bajo el planteamiento que realiza Jones (2001): que las organizaciones se *construyen en base a la necesidad de supervivencia, de preservación en el tiempo, y que moldean el ambiente social y económico en el que se encuentran* más que en la visión estática de que sólo se preocupan por la maximización del beneficio, independientemente de su composición interna. Las estructuras son entonces una representación de dicha necesidad de supervivencia o de preservación, y se perciben como construcciones solidas, hechas para mantener su estabilidad a lo largo del tiempo. Más allá de la

[8] Véase (Le Moigne, 1997, pág. 140)

definición de una jerarquía de decisiones, como usualmente se concibe el termino de estructura, existen elementos que lo hacen un referente del dinamismo de las organizaciones.

Pero también somos conscientes que la literatura sobre teoría organizacional reconoce aquellos elementos que son visibles, identificables, que el analista puede percibir y cuantificar. Para el caso que nos ocupa, sin embargo, dichas estructuras se encuentran difusas, no son observables como lo son en otras organizaciones y en otros sectores económicos. Denotar esto como producto de la informalidad bajo el cual opera es decir lo evidente: se necesita, prioritariamente, descubrir y percibir dichas estructuras organizacionales, en aras de permitir el mejoramiento de ellas.

5.1.2. El concepto de informalidad en la esfera económica.

La informalidad, de hecho, no es un caso "aislado" del sistema económico; todo lo contrario, en América Latina es la forma mayoritaria bajo la cual operan las empresas, las formas de contratación y el acceso a crédito por parte del sistema productivo. La dinámica de los sistemas económicos modernos ha ampliado la segmentación de los mercados, no sólo en la calidad de los bienes o en los precios, sino en el acceso que tienen las firmas a las redes de comercialización, al crédito, o a la provisión de seguridad social y beneficios laborales a sus empleados. (Mizrahi, 1987)(Cárdenas & Rozo, 2009)

Al ser la informalidad un problema de amplias dimensiones, una delimitación conceptual precisa acerca de la informalidad económica es difícil, puesto que existe, en primer lugar, una carencia de estadísticas confiables respecto al tema, y en segundo lugar, que el fenómeno tiene efectos sociales, políticos y culturales que no son observables.(Castañeda & García, 2008). Existen puntos de consenso entre distintos autores acerca de lo que se entiende plenamente como informalidad.

En primer lugar, ésta puede existir en todo el proceso productivo de un bien o servicio, no solamente, como suele entenderse, a la forma como se comercializa el bien final. La producción, distribución y comercialización son susceptibles de hacerse mediante formas de contratación informales o por empresas que no cumplen requisitos de registro o no identificadas.

En segundo lugar, y como consecuencia de lo anterior, existe un contacto continuo entre el sector formal de la economía y el informal. Esto es evidente cuando empresas formalmente constituidas realizan sub-contratación o compran materias primas de proveedores informales; así como en el mercado laboral, que permite la coexistencia entre formas formales e informales de contratación.

Por último, se hace la distinción entre lo informal y lo ilegal, puesto que en general la economía informal realiza actividades con bienes y servicios considerados legales. Las actividades ilegales hacen parte de lo que se ha denominado economía subterránea, puesto que no son medibles dentro de la actividad económica de un país (mediante el PIB) y su interacción con otros sectores es de difícil observación.

Otra distinción importante es entre la informalidad y la omisión de ciertos procesos administrativos ante las autoridades, como es el no acatar las normas tributarias e impositivas y no registrar la constitución o modificación de la empresa ante los organismos encargados. La informalidad como tal es una omisión de mayor amplitud, pues involucra normas sobre la propiedad, las licencias de permiso y comercialización, daños a terceros, líneas de crédito y seguridad social para los empleados.

Sin embargo, la perspectiva tradicional ha sido explicar a la informalidad económica como una barrera más que tienen los sistemas de mercado, lo que distorsiona aún más la formación de precios, la calidad de la información, y la demanda efectiva por los productos de dichos mercados. La informalidad es entonces producto de la exclusión que los mecanismos de mercado propician. La perspectiva estructuralista, por ejemplo, considera los elementos de la inclusión

de las economías dentro del contexto internacional y los patrones de especialización, así como las limitaciones que tienen los países en desarrollo para realizar transformaciones de fondo dentro de su estructura productiva, pues consideran que la dependencia de la dinámica económica internacional es demasiado compleja y fuerte para que estos cambios sean posibles, al menos sin una intervención directa de los Estados. El institucionalismo, por su parte, observa que se ha creado una transformación muy grande en las formas de las organizaciones, y en su modo de operación. Los mercados laborales ya no tienen un refugio o un mecanismo de garantías ante los choques de la demanda y las recesiones, por lo que el desempleo y la precarización del trabajo, en especial para las regiones no industrializadas, tienden a agravarse.

Existe otra visión, alternativa a la anterior, y es la que parte de la consideración de que la informalidad económica no depende tanto de los procesos de exclusión que los mercados desarrollan sino de otros factores, no tenidos usualmente en cuenta. Maloney (1997) observa que muchas veces las personas deciden instaurar un negocio haciendo omisión de los procesos de formalización por motivos personales, esto es, por las preferencias individuales. Así, una causal del desarrollo de estos negocios puede ser la flexibilidad laboral, la independencia, la toma de riesgos, entre otras razones. Este autor recalca la idea de que los individuos pueden ajustar sus expectativas de ingreso, y determinar una preferencia por la informalidad, porque piensan que presenta mayores ventajas. Cárdenas y Rozo (2009) denominan a esta preferencia "informalidad por escape", pues la evasión de impuestos o el no-registro de su actividad es una decisión voluntaria y asumida por las mismas personas, y no es consecuencia de la exclusión del sector de la economía formal.

Portes y Haller (2000), situados más dentro del plano institucionalista, observan que los incentivos para la transgresión de las normas son mayores cuando los riesgos de permanecer en la informalidad aumentan. Aquí entra en juego la consideración del cálculo costo-beneficio de asumir unos riesgos crecientes en un

marco institucional o "reglas de juego" que no le garantizan a los participantes las condiciones básicas. Esto quiere decir que la informalidad se fomenta y justifica por sí misma, por los incentivos que presenta, y la decisión de permanecer es a la vez un riesgo que no será compensado por ninguna autoridad o mecanismo de protección. Otro elemento que incentiva la permanencia en la informalidad es la rigidez y complejidad del sistema administrativo de muchos países para acceder, así sea de manera nominal, al sector formal de la economía. Varios estudios sustentan la idea de que la conformación de una empresa que cumpla con todos los requisitos legales, para el caso colombiano, es un proceso largo y costoso[9] y esto es observado como una limitación al acceso hacia la formalidad económica. Aunque se han hecho varios esfuerzos de autoridades locales y nacionales para darle solución a este problema, la formación de nuevos negocios dentro de la esfera formal todavía sigue siendo muy baja, por los costos administrativos y por los incentivos que se perciben como positivos para la permanencia en la informalidad.

La informalidad económica tiene repercusiones importantes en el desarrollo de los negocios. Cárdenas y Mejía (2007) resaltan cuatro aspectos en base al estudio de la Encuesta 123 para Bogotá: el acceso a la financiación, los problemas de comercialización o acceso a insumos y mercancías, la capacitación para el mejoramiento de la gestión o de la producción, y el desempeño de la actividad de negocio. El acceso al crédito es bajo y limitado por parte de los negocios informales, según estos autores, por un desconocimiento de las ventajas del financiamiento a través de establecimientos de crédito, y por la percepción de que las tasas de interés son demasiado altas. Otro aspecto que llama la atención de los resultados de este trabajo es que los comerciantes informales perciben mayores utilidades en relación a sus activos (puesto que no pagan impuestos o contribuciones), aunque de hecho sus utilidades por trabajador (valor agregado) sea insuficiente en gran parte de los casos.

[9] Garay (2006) señala que toma en promedio 55 días conformar una empresa en Bogotá, realizando trámites ante 7-10 entidades administrativas, a un costo promedio (para microempresas) de 1 millón de pesos. A nivel internacional, Colombia ocupaba el puesto 67 de 124 países en la consolidación de negocios y formalización (Contraloría General de la Nación, 2009)

La dimensión del sector informal es un aspecto polémico. Aunque gran parte de los analistas reconocen que es el elemento que agrupa la mayoría del trabajo y las unidades empresariales en las economías en desarrollo, no existe un consenso sobre su tamaño y sobre los efectos que tiene en el resto de la economía. Cárdenas y Rozo (2009) definen una empresa informal es aquella que o bien no está registrada ante la cámara de comercio de su ciudad o municipio o aquella que no realiza declaraciones de renta o impuestos asociados a actividades económicas (retención de IVA, impuesto de Industria y Comercio) y toman una encuesta estructurada como es la que realiza el DANE (Encuesta 123) sobre el *grado* de formalización de las empresas Sin embargo, el DANE reduce aún más el espectro de lo que puede considerarse como informalidad, definiendo a una empresa como informal por el número de empleados, independientemente de su forma de contratación y de las relaciones extracontractuales entre patrón y trabajador (empresas familiares), el salario recibido, o la constitución de la empresa. (DANE, 2009). Esta falta de consenso sobre un componente tan representativo de la economía del país muestra la dificultad de mesurar y dar resultados concretos sobre el comportamiento de este sector.

Las recomendaciones de política pública, esto es, lo que debería hacerse para darle solución a la informalidad económica son muy amplias y distintas, y desarrollar un análisis al respecto no es objeto de este trabajo; sin embargo es de anotar que el debate sobre la problemática tiene que ser de interés para darle salida a un fenómeno que afecta profundamente el desarrollo económico y social del país.

Una solución, algo evidente, es generar una transición hacia la formalidad empresarial, como señalan Cárdenas y Mejía (2007) y Cárdenas y Rozo (2009). Las propuestas son simples: aumentar la base de registros mercantiles, promover la capacitación para el mejoramiento de la gestión y producción, ampliar el acceso a fuentes gubernamentales de apoyo a la pequeña y mediana empresa, entre otras. Castañeda y García (2008) contradicen esta visión determinista de la solución al problema de la informalidad, al reconocer su condición estructural, es decir,

relacionada de manera directa con la estructura dualista y segmentada de la economía colombiana. Un aumento del número de registros mercantiles mejoraría la formalidad *nominal* pero dejaría inalterados los problemas de precariedad del ingreso y del empleo de este tipo de negocios. La respuesta estructuralista es también limitada y difícil, puesto que revertir los procesos de transformación del mercado laboral es una tarea de política económica demasiado compleja y con poca voluntad política. Se requieren entonces mecanismos que permitan la inclusión verdadera de la economía informal, haciéndola partícipe de las ventajas de la formalización y generando una protección efectiva ante los riesgos del sistema de mercado.

5.1.3. Informalidad versus formalidad, estructuras de negocios.

Tradicionalmente el sector comercial de venta de electrodomésticos en San Andresito de la 38, se ha compuesto por comerciantes formales o informales, provenientes de todas las regiones del país, y con una educación promedio ubicada en niveles de secundaria e inferior. (Ciclo de formación básico)[10]. Sus vínculos comerciales se han basado en prácticas que no son comunes al sector en el que se desenvuelven, para el caso, el sector comercial de los electrodomésticos; y que se enmarcan en *leyes internas* de la realidad que afectan el buen nombre de todo el sector. Esto puede explicar en gran medida la reticencia inicial ante propuestas de cambio y transformación hacia la formalidad, que no se percibe generalmente como un mejoramiento necesario, pues las practicas de negocio que se hacen a través de dichas leyes, o conductas ya interiorizadas dentro de la racionalidad y modo de operación de los comerciantes.

En este contexto entendemos la formalidad de la actividad económica siguiendo varios ejes:

[10] Para más indicadores sobre la composición del sector informal en el comercio, véase (Corporacion para el desarrollo de las microempresas & DANE, 2008)

- Formalidad en las formas de contratación laboral: Especificación de un contrato de trabajo que incluya, de acuerdo a lo predispuesto por el Código Sustantivo del Trabajo, términos y condiciones de empleo, formas de remuneración, incentivos y bonificaciones, etc. Si bien el modo de contratación puede hacerse como de prestación de servicios, esto no excluye los pagos y procedimientos que por ley son exigidas: que el empleador subscriba al empleado al Sistema General de Seguridad Social, bien sea mediante contribuciones directas o deducciones, así como el pago de tasas parafiscales, en los casos de contratación que lo ameriten
- Formalidad en las relaciones con el Estado y el gobierno local: lo que se traduce directamente en la concientización del pago de impuestos, que deberían percibirse como un beneficio al recibir de las administraciones locales, regionales y nacionales mediante la concesión por parte de éste de la infraestructura, seguridad policial, construcción de relaciones de confianza con el sector crediticio para la ampliación de los recursos financieros, así como al acceso de líneas de crédito que proveen las administraciones locales en sus planes de incentivación al desarrollo empresarial. (Cámara de Comercio de Bogotá & Invest in Bogotá, 2008)

- Formalidad en la estructura administrativa y los sistemas de gestión: el hecho de que los flujos de ventas estén dispersados por la gran cantidad de comerciantes que existen, lo que indicaría claramente que tienen un comportamiento de comercialización minorista, no implica que se deba renunciar a un manejo adecuado de sus cuentas, de sus procesos de planeación. Las conductas interiorizadas le hacen creer a los comerciantes apegados a la informalidad que es innecesario dichos cambios, por confiar en sus propios métodos, tradicionales y desarrollados por la experiencia propia.

Estos ejes o pautas marcan un claro contraste con la percepción que se tiene de la formalidad de las prácticas de negocio que tienen los comerciantes. Por una parte, ven como algo redundante la estructuración de mejores prácticas, cuando en su cotidiano se enfocan en las ventas diarias o semanales como el indicador por excelencia de su gestión. Más que una maximización de las ganancias que les genera la compra de la mercancía adquirida a proveedores, les importa la venta efectiva, sin considerar por lo demás márgenes de ganancia. Tienen una percepción de los precios de mercado de referencia, como los que ofrecen centros mayoristas o hipermercados, pero no calculan efectivamente a qué precio se puede ofrecer el producto considerando las ganancias bajo una planeación previa, la más de las veces incompleta y provisional.

Quizá el problema más agudo de la percepción de la informalidad para los comerciantes sea el hecho de tolerar abiertamente como algo que hace parte de la actividad misma el problema del contrabando y el dumping. Muchos negocios que operan respetando las leyes aduaneras de importación y realizan las compras de sus inventarios mediante distribuidores autorizados, cumpliendo todos los requisitos legales, no pueden algunas veces liquidar dichos inventarios porque las ventas caen debido al diferencial de precios que observan ante sus competidores vecinos, que no actúan con la misma lógica, prefiriendo afectar el comportamiento general de todos los comerciantes ante el beneficio propio. Esto desincentiva notablemente el paso hacia practicas de negocio formales y legales, que mejoren de manera sustancial los márgenes de beneficios de los negocios. La lógica interna es que el pago de impuestos reduce las utilidades, sin considerar que, por ejemplo, el pago del IVA se transfiere directamente al consumidor y no al productor.

No es del todo cierto el hecho de que los precios sean menores en los hipermercados por sus volúmenes de ventas. En general, el diferencial de precios no es tan amplio como lo perciben muchos consumidores. Pero no hay una manera clara para determinar cuál es la amplitud de dicha diferencia, precisamente por la informalidad en la que opera el sector.

Puede decirse, de una manera un poco más analítica, también, que la informalidad fomenta problemas de información en los mercados: los consumidores perciben a las transacciones en la zona comercializadora como ilegales, cuando esto no es así en muchos casos, o no es una práctica que todos los comerciantes realizan y que sea su modo de operación. Prefieren comprar entonces en otras zonas, bajo otros esquemas financieros a mayores costos, con pérdidas para el consumidor potencial del sector y para los comerciantes mismos.

5.1.4. Los San Andresitos: entre informalidad e ilegalidad.

Quizá uno de los sectores más representativos de la economía informal en el país sean los centros de comercio conocidos como San Andresitos. Pero a diferencia de otros sectores, los San Andresitos han tenido que lidiar con el problema de la coexistencia de actividades ilegales dentro de un marco de transgresión evidente ante las normativas dispuestas. Aunque, con las sucesivas reformas arancelarias que permitieron reducir los niveles tributarios por importación desde 1999 y la transformación de la economía del narcotráfico, aún subsiste la percepción de que estos centros de comercio son fuentes visibles de lavado de activos y de contrabando.

La informalidad del sector ha coadyuvado a esto, puesto que es difícil determinar hasta qué punto es cierta la percepción del público, ya que la cuantificación de estas actividades por métodos directos no es posible, y las estimaciones son conjeturas que no generan un grado de certeza suficiente. González, (González, 2004, pág. 45) considera que la dimensión de la problemática característica de los San Andresitos obedece un pre ordenamiento de las preferencias que se han insertado dentro del comportamiento económico de la sociedad colombiana, y que permiten por tanto la ambigüedad y la coexistencia de la ilegalidad reconocida públicamente pero por la cual no se hace una modificación de política o se gestiona un rechazo social ante este tipo de comportamientos.

Ciertamente la modificación de esta percepción es muy difícil de realizarse, puesto que implica modificar elementos como la ética social, factores como la cultura idiosincrática de la sociedad colombiana y un contexto institucional que no favorece este tipo de transformaciones (la permeabilidad del Estado ante grupos al margen de la ley, producto de la entrada de recursos por actividades ilegales, así como la influencia que estos grupos han adquirido en las esferas del poder público en el país). Este debate se aleja de los propósitos del trabajo, pero es de gran incidencia en los resultados que se quieren obtener, puesto que es ciertamente un problema complejo el de articular la informalidad con salidas viables y eficientes que permitan el desarrollo empresarial de un sector que tradicionalmente ha sido marcado entre los límites de la ilegalidad y la informalidad. .

Comentario [J1]: Falta un párrafo conector

5.2. Economía solidaria y formas de organización alternativa

Al debate sobre la forma y existencia del sector informal dentro de la economía y las consecuencias que de esto se derivan, queremos así mismo presentar otro lado de la situación, quizá complementario o quizá opuesto a los planteamientos que representa la caracterización de la informalidad dentro de la esfera de lo económico. Este es el caso de la solidaridad, como concepto, como sentido, y como *praxis.*

Como se vio anteriormente, existe un debate amplio sobre si la informalidad es un *residual* de las actividades propias de los sistemas de mercado contemporáneos, o si por el contrario es una estructura con cierto grado de independencia que le permite asumir su rol dentro del sistema económico actual, y adaptarse a las condiciones imperantes, propiciando las formas de resistencia y coexistencia contra las tendencias de la globalización económica y los efectos colaterales que esto ha implicado para gran parte de la población, y de lo que el poco acceso a mecanismos formales de empleo, crédito y fomento a la pequeña empresa son una muestra de dicha exclusión. Por supuesto que este debate no ha tenido un punto culminante, y es evidente en el sentido que la academia *tradicional* continúa

explorando los elementos pertenecientes a la informalidad como elementos *exógenos* al sistema económico, mientras que otras escuelas y formas de pensamiento abogan por darle solución a la informalidad y al marginamiento reconociéndolo como la dinámica principal de las economías en desarrollo.

Una de dichas escuelas ha sacado a relucir la contradicción que presenta la teoría económica tradicional al considerar un sistema netamente dependiente de la interacción y de las formas sociales a través del individualismo metodológico, enfocándose en el supuesto básico de la búsqueda del beneficio privado y la independencia, casi total, de los distintos agentes del sistema económico, lo que hace la excepción, y no la norma, el comportamiento basado en la *solidaridad*, la *cooperación* o la *acción conjunta*, sin que necesariamente esto redunde en un beneficio económico para las partes involucradas. De ahí que la *economía solidaria*, punto de reunión de estas corrientes, se considere a la contracorriente del pensamiento tradicional, presentando resultados muy interesantes para el accionar de aquellas organizaciones que se reconocen como marginadas de los procesos que ocurren en el mercado organizado y delimitado.

La conceptualización, sin embargo, de la solidaridad, es ciertamente difícil, y hace que este campo se indague sobre elementos de corte ético y filosófico que van más allá de nuestro alcance para el presente trabajo. Es de anotar, empero, que la solidaridad puede ser bien definida si se reconoce la distinción con toda una tradición social que ha creído limitar este meta-valor, identificador de un rasgo distintivo del ser y accionar humano, con la caridad y la ayuda humanitaria, productos del contexto cristiano y humanista de las sociedades occidentales. Al alejarnos de esta equivalencia simple encontramos que la solidaridad es un elemento importante en la cohesión social (como lo anota la sociología comprensiva), permite la cooperación y la organización de estrategias económicas óptimas (como lo presenta la teoría de juegos cooperativa en la teoría económica) y es un meta-valor en el sentido que es implícito a la acción humana (como la describe la antropología filosófica)

5.2.1. Conceptos

5.2.1.1. Hacia un nuevo paradigma en la economía: la solidaridad.

La perspectiva de Razeto (Razeto, 1999ª; Razeto, 1999b; Razeto, 1988) parte desde una crítica de frente en lo que ha venido desarrollando la economía tradicional, al aislar de su análisis determinados valores y propiedades del comportamiento de las personas en sus relaciones sociales, por no reconocerlos como racionales o *económicos* como tal. Uno de dichos valores es, precisamente, la idea de la solidaridad. Si bien la economía se refiere a menudo como una ciencia moral (del comportamiento) es interesante observar que se aleja de estos debates (de lo ético).

La economía se suela asociar tradicionalmente a términos como utilidad, beneficio, propiedad, bienes, costos, etc., haciendo elementos extraños a su campo de acción términos como solidaridad, fraternidad, gratuidad, debido a que siempre se ha alejado de las consideraciones filosóficas o axiológicas, por su supuesta falta de objetividad.

A esta perspectiva es la que Razeto critica, y pone especial énfasis en integrar al análisis lo solidario, como parte integrante del comportamiento de las personas. Su concepto parte desde la ética:

La idea de solidaridad se inserta habitualmente en el llamado ético y cultural al amor y la fraternidad humana, o hace referencia a la ayuda mutua para enfrentar problemas compartidos, a la benevolencia o generosidad para con los pobres y necesitados de ayuda, a la participación en comunidades integradas por vínculos de amistad y reciprocidad[11].

Razeto observa que la inclusión de la solidaridad en la economía debe darse *antes* del proceso productivo y distributivo, y no *después*, como se suele considerar

[11] (Razeto, 1999, pág. 12)

tradicionalmente, esto es, que la solidaridad debe paliar e intentar subsanar los resultados de la exclusión y marginación que causa la misma actividad económica. La solidaridad, entonces, implica producir, distribuir, acumular y desarrollar con *consciencia solidaria*. No existe, por lo demás, un concepto único y bien delimitado de lo que implica hablar en términos de lo solidario: Razeto reconoce la multiplicidad y complejidad del fenómeno dejando de lado la discusión más etimológica del concepto de lo solidario.

La solidaridad ha existido, a distintos niveles, dentro del sistema económico actual, pero es de difícil visibilidad o mensurabilidad : existen comportamientos en las relaciones económicas que dan un indicio del sentimiento solidario, como por ejemplo, en los procesos de negociación colectiva por parte de trabajadores, cuando (se supone) que éstos aceptan una tasa de aumentos salariales o cambios legislativos que favorezcan a todos los interesados del gremio, sin consideraciones individuales, o cuando al interior de una empresa las personas de mayor experiencia difunden sus conocimientos ante los de menor práctica, sin esperar una remuneración efectiva, o cuando los patronos deciden "sacrificar" parte de sus beneficios al mantener a determinados empleados, por vínculos de confianza, historia, colaboración, pese a los costos y las dificultades.

Aunque puede que lo anterior parezca ser una excepción y no la regla en el comportamiento económico, la solidaridad existe en cierto grado, y de ello depende la justificación de la investigación en la economía solidaria. En primer lugar, por la razón de que si no existiese un grado mínimo del sentido solidario, sería poco útil intentar infundirlo como una propuesta de cambio organizacional y económico. Y en segundo lugar, aunque este tipo de hechos parezcan aislados a lo comúnmente aceptado en la economía, no es de hecho una negación de la omnipresencia de la economia del mercado, o un retorno radical hacia otros modos de producción, sino el reconocimiento crítico de la transformación de un sistema económico en el que se insertan actualmente los problemas a tratar.

El proceso de transformación hacia una economía con un mayor sentido de la solidaridad, es denominado por Razeto como solidarización, distinguiendo entre la forma *progresiva*, que ocurre en sectores que implementan estrategias para afrontar los retos que plantean las nuevas formas de gestión en el marco de la globalización (como los programas de Responsabilidad Social Empresarial y Sistemas de Ayuda a la comunidad por parte de las empresas del sector formal); y la forma *constructiva*, la que opera en empresas y organizaciones plenamente insertadas dentro del contexto y la cultura solidaria, lo que implica una mayor intensidad en los programas de gestión y mejoramiento de este tipo de organizaciones.

Los *caminos hacia la solidaridad* constituyen la principal conceptualización, según nuestro entender, que hace este autor, para entender el grado de difusión que tiene este sentido social en la sociedad y la economía contemporánea; pese a ser identificado, de manera errónea, con la caridad y el paternalismo o asistencialismo del Estado y los grupos de poder. Son tópicos que abordan la solidaridad desde distintos y variados elementos de la sociedad, como el género, la clase social, la orientación política. Señalaremos varios de estos tópicos:

La economía popular: Consiste en la organización de pequeñas unidades económicas con una elevada heterogeneidad de características, como su grado tecnológico, tamaño, región, producción, gestión, etc. Se puede destacar como factor muy relevante el alto grado de solidaridad de los asociados o miembros de dichas organizaciones. La pobreza estructural en la que se sostiene gran parte de la población genera soluciones de subsistencia, de aprovechamiento máximo de los escasos recursos disponibles, incentivando el alto impacto de su autogestión y la innovación y creatividad, para buscar salidas en el mercado, que los acepta como oferentes pero que los rechaza como empresarios o gestores empresariales.

La solidaridad con los pobres y excluidos (servicios de promoción social): existe una amplia red de instituciones que buscan paliar muchas de las dificultades que

tienen las personas menos favorecidas dentro del sistema económico. Generalmente quienes ejercen estas actividades tienen un mejor nivel de vida, de educación, o están asociados a un sistema de valores religioso-cultural distinto. Esta ha sido la visión tradicional de lo solidario, entendida casi siempre desde el deber ser del cristiano, y de ahí se suele asociar a la solidaridad con los mecanismos de asistencia y hospicio. Aunque no se puede negar que la solidaridad hace parte de estas actividades, la motivación está más ligada a una serie de valores humanistas y de necesidad de servicio. La solidaridad implica responsabilidades comunes, trabajo mancomunado, en pos del beneficio de la totalidad de un grupo. Muchas de estas actividades, que no buscan ningún lucro ni beneficio, están más orientadas hacia la ayuda humanitaria y el servicio social.

El camino del trabajo: El trabajo es la actividad social por definición, involucra directa o indirectamente la cooperación y trabajo previo de otras personas, por lo que tradicionalmente ha existido una consciencia de defensa de los derechos de los trabajadores, la búsqueda de protección colectiva mediante la asociación y la política de clases (sindicalismo). Otra vía que se ha gestado busca desligarse de las condiciones impuestas por el uso del capital, esto es, de las relaciones patronales, y la consecución de un capital de propiedad comunitaria o gestionada por los grupos de trabajadores (cooperativismo). En ambos casos prima el principio del beneficio social o grupal frente al individual.

El camino del desarrollo alternativo: el constante estado de crisis y recesión en los sistemas económicos ha cuestionado las ideas de la necesidad de dichos fenómenos como elementos renovadores y generadores de innovación. Se ha observado que las crisis económicas acentúan los niveles de competencia entre empresas, y aceleran los procesos de reformas estructurales dentro del sistema económico, lo que afecta seriamente al empleo y la inversión. Ante este escenario cambiante (diríase también, caótico), la propuesta al incluirse el sentido de la solidaridad es la valoración del beneficio social o grupal como una meta deseable y

necesaria, en vez de un aumento de la competencia que carece de un sentido práctico, pues acentúa la crisis, económica y social.

Centrándonos en nuestro objeto de estudio, podemos decir que la solidaridad, vista del modo anterior, funciona como un modo organizativo que permite el establecimiento de ciertas relaciones, que son económicas *per se,* pero que tradicionalmente se han considerado por fuera de esta esfera. El grado de colaboración que existe entre las comunidades marginadas de la dinámica del mercado, en donde resalta la solidaridad y la consciencia empática o de grupo, permite ver que son muy diversas estas relaciones, que le permiten a comunidades enteras coexistir ante la exclusión y la marginación que ha generado la aceleración de la acumulación de capital y propiedad del capitalismo de posguerra. Esta coexistencia no es fácil, de hecho es antagónica y neurálgica, pero permite ver que la dinámica social que genera la transformación de los sistemas económicos no es tan pausada ni tan fácil como se planteó décadas atrás, y más que evidenciar el fracaso de las políticas denominadas como neoliberales (o economicistas, que para algunos resulta ser lo mismo) ha mostrado las tensiones existentes con estas drásticas transformaciones sociales.

5.2.1.2. Derecho solidario e instituciones.

En la teoría del derecho ha existido una dicotomía persistente entre el derecho público y privado; distinción que impide la explicación de fenómenos que tienen una difícil asociación entre uno u otro, como resulta ser el caso de las actividades de carácter solidario. Lo que pretende el enfoque del derecho solidario es precisamente vincular elementos jurídicos que permitan la adecuada comprensión de éste fenómeno y ser una fuente, sin duda altamente necesaria, de apoyo para el desarrollo del sector solidario.

Esta perspectiva parte de que la idea de la solidaridad procede, por lo demás, de un concepto jurídico del derecho romano (*in solidum*: forma de obligación contractual en la que las partes responden por la totalidad de las

responsabilidades estipuladas). De este concepto se desprenden varias características del fenómeno de lo solidario:

- Relación objeto-sujetos: Los integrantes de la sociedad están relacionados de manera interdependiente con el objeto de su unión, y con ellos mismos. Además, el objeto es común y de responsabilidad compartida, lo que distingue la finalidad de los contratos o formas de asociación mediante obligaciones comunes, con los contratos (de todo tipo de ramas del derecho)
- Comunión de medios, obligaciones, derechos y fines: Al ser una sociedad con objetos en común, los sujetos se obligan mutualmente al cumplimiento de dichos resultados o acciones, y se asignan derechos de igual manera. Reside entonces un carácter voluntario y plenamente consciente de los objetivos a seguir dentro de la acción del contrato.(Katime, 2004)

La historia institucional del concepto de la solidaridad se remonta a la consolidación del cristianismo, como la representación de un acto caritativo en recompensa de los fallos del espíritu. El acto caritativo fue posteriormente uno de los pilares del culto, como una forma de sentir y vivir el mundo, así como un sentido de vida. La influencia de dicha actitud (del accionar cristiano) se observa en el desarrollo posterior del valor de la solidaridad. En la Revolución Francesa, se hizo sinónima la fraternidad, dentro del conocido lema de este período historico, junto con las ideas de libertad e igualdad; aunque significó durante la época revolucionaria un compromiso político.

En otros periodos de revolución y agitación política se dieron intenciones claras de cambiar las estructuras sociales, generalmente con la inclusión de valores que se creían perdidos, mediante métodos distintos al conflicto bélico o militar. Uno de los casos más representativos surge precisamente en la revolución obrera de París en 1848, donde se crearon los primeros intentos del cooperativismo radical (asociados con el socialismo *utópico*), así como en las sociedades de trabajadores

fabianos en Inglaterra. Aunque estos movimientos no perduraron, fueron la base para nuevas instituciones que modificarían sustancialmente la estructura económica, al menos en sus casos de mayor éxito: hacemos referencia a los movimientos sindicales y cooperativos. Ya Razeto nos exponía la idea de que un camino hacia lo solidario precisamente surge de la comunión del trabajo, forma clara de actividad social que requiere de la cooperación y de un mínimo grado de consenso entre los participantes de estas actividades.

Katime (2004), considera que a partir de estos movimientos, se da una justificación más amplia para el retorno de un valor tan necesario como la solidaridad. Por ejemplo, Durkheim, uno de los padres fundadores de la sociología moderna, categoriza y da prioridad a esta forma de comportamiento en muchos de sus estudios. De él surge la distinción entre una solidaridad *mecánica,* la que actúa en individuos que se consideran de una misma categoría u orden (semejantes), y una solidaridad *orgánica*, la que aboga por la elección de las relaciones sociales de manera libre y espontánea, en busca de construir un pacto social en un contexto jurídico y explícito. Esta última forma es la que expresa de una manera más concisa la idea que subyace a la dinámica de la economía solidaria, según comentará Katime.

La exacerbación de las crisis económicas del capitalismo tiene su punto más álgido con la Gran Depresión de 1929, que condujo al fracaso del liberalismo económico, al retorno de las políticas de protección de los mercados nacionales y el surgimiento del Estado de Bienestar. Katime expone el argumento de que dicho movimiento, masivo y de un impacto que todavía se siente en las sociedades contemporáneas, tuvo un corte claramente asistencial y economicista, esto es, le dio prioridad a la reactivación de la demanda más que al verdadero mejoramiento de los niveles de bienestar de la población, por lo menos para el caso de economías periféricas como la nuestra.

Sin embargo, consideramos que este período tuvo indudables efectos en el aumento de la calidad de vida de una parte considerable de la población, al menos en los casos donde tuvo mayor éxito. El intento de universalizar la salud, la educación y las condiciones laborales mínimas son los esfuerzos de este período. Si bien el objetivo primario del Estado del Bienestar estaba enfocado hacia los mecanismos económicos, quedan pocas dudas sobre el impacto que dichas políticas tuvieron en el resto de los factores sociales. El debate histórico, que no abordaremos acá, queda abierto, sin embargo, a la posibilidad de que de hecho el Estado de Bienestar permitió la consolidación de un amplio y variadísimo sector perteneciente a la economía solidaria, en un intento de emular o retornar a este tipo de políticas, que se eliminaron progresivamente con el fracaso de los mecanismos económicos que una vez fueron la salida a la crisis estructural del capitalismo.

Las fallas del mercado y de las políticas de los gobiernos para darle solución efectiva a determinados problemas de índole económica y social, dieron como resultado el surgimiento de entidades que buscaban una vía alternativa, mediante la construcción de relaciones socioeconómicas fuertes y estables, como lo fue en primer caso del comunitarismo de los años 50 y 60 en Estados Unidos y Europa, y posteriormente la transformación hacia entidades cooperativas y de economía solidaria (asociaciones de trabajadores, fondos de fomento, crédito, organizaciones sin ánimo de lucro, etc.) que se han constituido efectivamente como el *tercer sector¸* intermediarios entre el sector público y el privado. [12]

Los países industrializados atravesaron esta etapa en un tiempo mucho más largo, con menores índices de población, con distintos sistemas culturales y distintas percepciones de lo solidario. Pero fue evidente desde un primer inicio que el sistema económico de la acumulación y el aprovechamiento al máximo de los

[12] (Teoría de la heterogeneidad de Weinbrod)

factores productivos generaba distorsiones sociales que difícilmente podrían ser reversibles, menos aún si se tiene en cuenta que cada vez más la sociedad "pierde" su dimensión cultural, religiosa, política y social, en orden de adecuarse o someterse a las dinámicas del sistema económico. La Revolución Industrial del siglo XIX amplió la brecha de desigualdad social en los países que la implementaron, y fueron (y siguen siendo) los movimientos sociales y políticos los que encaminaron sus esfuerzos para transformar o revolucionar este proceso. El sindicalismo obrero, el comunitarismo y el socialismo son formas de acción que recuerdan precisamente esta resistencia mediante la exaltación de los valores y principios sociales a seguir, como era el caso de la cooperación y la solidaridad con los que perdían en el juego económico.

La situación ha cambiado poco desde entonces: el capitalismo ha aumentado a tasas enormes los niveles de acumulación y eficiencia en el uso de recursos, pero sigue generando las distorsiones de siempre, aumentando la desigualdad económica (y social), deteriorando la calidad y estabilidad de los mercados laborales, y haciendo posible su recuperación mediante impactos severos en sus niveles de demanda, como el economista Joseph Schumpeter alguna vez predijo ("el capitalismo se rejuvenece con cada crisis económica"), lo que sin dudas ha afectado la estabilidad social y política de nuestros tiempos.

Nuestra región ha visto la constante distorsión del sistema económico al presentar, como se dijo anteriormente, una dualidad en su modo productivo, dualidad que se exacerba en momentos de crisis y que agudiza las tensiones sociales tan características en nuestro contexto. El sector de subsistencia, informal y marginalizado de los procesos productivos del centro económico, busca formas de mantenerse pese a las adversidades y al contexto internacional cada día más volátil. Los dos sectores, por lo demás, tienen una interdependencia compleja, pese a las apariencias de exclusión y marginación. Pese a esta adversidad, y a la dependencia oculta que ha desarrollado este sistema económico, las formas de resistencia y subsistencia continúan, y de hecho, se expanden. La dependencia ha

cambiado hacia una introspección sobre las posibilidades de desarrollo alternativo, dentro de comunidades y organizaciones alternativas al mercado, y hacia la exploración de estas nuevas formas económicas, que son la evidencia de las contradicciones y paradigmas del sistema económico en el que vivimos.

5.2.1.3. Cultura solidaria.

Valencia (Valencia, 2004)plantea la existencia de la solidaridad en medio de un contexto adverso y desafiante, como lo es la generalización de las políticas de corte neoliberal y la "globalidad" de los mecanismos de mercado, que subyugan al resto de instituciones o arreglos sociales, como la política, la cultura, y las tradiciones establecidas. En Colombia la situación adquiere un tono mucho más crítico, dada su condición de economía emergente, con serias dificultades sociales y políticas, una desigualdad que se amplía a medida que la productividad y las inversiones aumentan. Estos elementos sitúan la necesidad de un retorno esencial al fortalecimiento de los valores solidarios, como medio de respuesta ante la ausencia de otras salidas, incluso como medio de resistencia ante las adversidades impuestas sistemáticamente por la estructura social y económica contemporánea.

Se comienza por señalar a la cultura como una serie de elementos (sensibilización, comunicación, difusión, capacitación, formación, organización) que permitan el desarrollo potencial que tienen las formas asociativas de la propiedad solidaria. La solidaridad entendida como cultura debe tener siempre en cuenta su trasfondo humanista, esto es, la prioridad de los beneficios comunes sobre el individual. Los individuos, bajo este comportamiento, se relacionan entre sí orientando sus acciones, objetivos y deseos al servicio de metas y objetos de mayor alcance, objetivos comunitarios y sociales. La democracia moderna, por ejemplo (y en términos algo ideales) es una representación de lo que debería hacer la cultura de lo solidario, pues en sus preceptos considera el alcance de objetivos sociales (paz, desarrollo económico, bienestar) en un marco que acepte la pluralidad y a la vez que reconoce la igualdad de derechos de los individuos (Derechos Humanos),

busca modificar las diferencias causadas por la estructura social en la que se encuentra inmersa, como la desigualdad económica, la discriminación de todo tipo y la falta de cohesión política que existe en las sociedades actuales. Coincide Valencia con otros autores del tema, especialmente economistas,[13] en el cambio del modelo de desarrollo que se ha venido aplicando. Dicho modelo debe, en primer lugar, tener una continuidad y coherencia en sus preceptos y principios, y debe, hasta donde le sea posible, resolver las problemáticas específicas de cada sistema económico. Se ha denominado en general como el **Modelo de Desarrollo Integral:**

- Político: democrático, pluralista, incluyente
- Económico: Basado en la idea de poner al sistema económico a servicio de las personas, y no al contrario.
- Social: equitativo, justo, que permita la movilidad social, el acceso al marco institucional.

La empresa debería mantener su función social, como centro articulador del sistema económico; pero más allá del paternalismo o asistencialismo, como sucede cuando se habla de la conocida Responsabilidad Social Empresarial, deberían darse elementos concretos hacia la *solidaridad empresarial*, un cambio paradigmático en la gestión.

Los cambios de paradigma son posibles, deseables y ante todo necesarios: La cultura solidaria es una *utopía realizable*, y en este sentido, Valencia como muchos autores considera la dificultad de la tarea, pero cree en las posibilidades de cambio, más aún cuando se incluye la dimensión cultural, ya no entendida como una acumulación de conocimientos sino como una transformación propositiva mediante dichos conocimientos y experiencias, dentro de una serie de principios aceptados en consenso por la sociedad.

[13] Por ejemplo, (Max-Neef, 2000)(Max Neef, 2005)(Von Foerster, 1997)

Estas formas alternativas tienen su momento decisivo ahora, cuando se van extendiendo sin límites las difíciles situaciones adversas que presenta el sistema económico, al aumentar el desempleo estructural, desregularizar los mecanismos estabilizadores (tasa de interés, seguridad social, manejo inflacionario), aumento de la tasa de acumulación y caída de la reinversión y del ahorro. Se buscan entonces formas que pasen de la subsistencia hacia la sostenibilidad. La falta de gestión y el desinterés de parte de los Estados surgen precisamente porque la concepción de la solidaridad y las redes de apoyo social son *función* de un Estado, que al incumplir dichas tareas, ve como inoperantes las políticas públicas que desarrolla. Estas iniciativas vienen, en gran parte, de actores individuales y atomizados, que se van congregando en organizaciones comunitarias y sociales que buscan tener un impacto positivo y estable entre sus comunidades.

5.2.1.4. Desafíos de la solidaridad.

Melo Lisboa (2000) ve de una manera particularmente positiva el crecimiento del sector solidario en América Latina. Este autor destaca la capacidad de emprendimiento que tiene la denominada economía popular solidaria ante la constante exclusión (*deshumanización)* que genera el mercado. Este tipo de iniciativas han surgido siempre desde los espacios locales (el barrio, la comunidad, la zona comercial), y aunque ahí florecen e innovan, no han todavía generado impactos mayores, a nivel regional o nacional, precisamente por la ausencia de un interés de las políticas públicas de que esto se dé así. Lo que sucede entonces es que a medida que se vaya expandiendo el impacto de la economía solidaria, los Estados tendrán que hacerle frente al problema de que este tipo de actividad no está articulada a un marco jurídico, económico (esto es, perteneciente al sector formal) y político.

Considera también que la economía informal no es, como pretende afirmar la visión tradicional de los economistas, una *sombra* de la economía de mercado. La economía popular solidaria es una actividad (formal, informal), ligadas

fuertemente por el tipo de relaciones existentes dentro de la comunidad (parentesco, vecindad, afectivas), que no tiene una motivación de beneficio (al menos explícitamente: prima la subsistencia) a un paso intermedio entre la exclusión total y la inmersión dentro del mercado establecido y de las relaciones institucionales con el Estado.

Por lo demás, ha existido un apoyo institucional, por entidades de cooperación internacional, pero habrá que reconocer la ausencia precisa de un apoyo claro y directo de, por ejemplo, los planes de desarrollo y las políticas económicas de los Estados, para que el sector solidario se consolide efectivamente como una alternativa propositiva y efectiva[14]. Adicional a esto, se deberá "luchar" por la búsqueda de fondos presupuestales, y constituirse en un verdadero mecanismo alternativo que de salida a problemas económicos de los excluidos del mercado, lucha que confrontará seguramente los modelos políticos establecidos, si se recuerda que el mercado ha perdido su pretendida neutralidad en las formas de poder y participación política. El desafío que presentará el marco legal será, adicional a lo mencionado previamente, el de consolidar un marco único que articule el "viejo" cooperativismo, forma más visible de la economía popular solidaria, con el resto de formas y conjuntos de organizaciones, así como con los nuevos cooperativismos.

Otro de los problemas esenciales que afronta esta expansión de la economía solidaria es su falta de articulación con objetivos de mayor impacto, a nivel regional o nacional. Su carácter local y altamente heterogéneo ha impedido una integración de los distintos agentes del sector solidario.

[14] En Colombia el sector solidario tiene un marco institucional nominalmente amplio, pero de poco alcance en la práctica, como se vio previamente; pese a que procede de una documentación originaria de los Planes Nacionales de Desarrollo, como son los documentos CONPES (Comisión Nacional de Política Económica y Social), en especial de los artículos 2380 y 2345. Esto evidencia que si bien es necesaria la fundamentación de reglas y marcos jurídicos, son aún más prioritarias herramientas como el apoyo a los Fondos de Fomento y de Garantías, la verdadera promoción del sector solidario (y en general, de la iniciativa de pequeña y mediana empresa), y la búsqueda de articulación con los mecanismos de mercado, como la formalización, el acceso tecnológico y de crédito.

Ya en el nivel de la organización empresarial, Melo Lisboa identifica estos problemas, característicos de la economía solidaria:

- Certificación: no se identifica a los productos y servicios ofrecidos desde el sector solidario.
- Mercadeo: acceso a medios de comunicación, distribución y de financiamiento.
- Legales: barreras impuestas por la falta de desarrollo de mecanismos jurídicos que apliquen de manera efectiva los principios del derecho solidario.
- Autogestión: Falta de capacitación, de patrones de gerencia y de prácticas de negocio adecuados.[15]

Existen desafíos de mucha mayor complejidad y amplitud: por ejemplo, se han utilizado a las organizaciones de economía solidaria como una fuente de *flexibilidad laboral* (esto es, ambigüedad sobre las condiciones básicas de trabajo); esto debería ser evitado, y además, deberían gestarse los elementos para que dejase de existir la dualidad estructural de las economías.

Conectar los desarrollos locales y parciales de algunas cadenas de producción en una cadena de distribución y producción mucho más amplia y extensa, permitiéndole al cliente o consumidor final el acceso a este tipo de productos, ciertamente será otro de los retos que tendrán que afrontar este tipo de organizaciones. Ya hemos señalado la barrera que impone su carácter local y relativamente aislado de estas iniciativas de emprendimiento. Habrá entonces que idear medios efectivos y accesibles para la integración de redes de producción.

[15] En este sentido el papel de las universidades y sus incubadoras empresariales, así como los esfuerzos de emprendimiento son un primer paso para superar este tipo de desafíos, así como la investigación en temas de economía popular, economía solidaria, cooperativismo y emprendimiento microempresarial.

Está también el desafío del control sobre la intermediación financiera: la germinación de bancos cooperativos y fondos de microcrédito podría poner en antagonismo a este tipo de entidades con el "gran capital". Se podría cuestionar la posibilidad de una serie de alianzas estratégicas con empresas de mayor escala; pero no debe rechazarse de plano esta alternativa. Melo Lisboa también se ubica en el plano de conciliar, aunque de manera más crítica, los puntos que unen a la economía de mercado con aquella que se encuentra "al margen" y de la que sin embargo tiene una alta interdependencia.

El desafío más amplio que tendrá al menos que entender y aprehender las organizaciones del sector solidario es que la transformación de las relaciones productivas podría, eventualmente, subordinar el mercado (la relación de intercambio generalizada, el espacio de las transacciones ubicuo y determinante de dichas relaciones) hacia el interés colectivo. Se tendrá también que superar la visión común de la competencia como algo desfavorable, como producto del *capitalismo salvaje*, y aceptarlo como una dinámica propia de la actividad económica, que puede permitir el mejoramiento sustancial de la productividad, al ser el incentivo de la innovación y la creatividad empresarial. No observar a la cooperación como un valor absoluto, y más generalmente, reconocer que existe cooperación en la competencia, y competencia en la cooperación, esto es, que ambos elementos hacen parte de una misma dinámica, de apariencia contradictoria y dialéctica.

Melo Lisboa resume su posición ante lo que denomina el desafío ante la construcción social del mercado:

> *Es como caminar sobre el filo de la navaja: por un lado nos confrontamos con las consecuencias polarizadoras generadas por el Mercado auto-regulable, bien como reconocemos sus límites (además de ser incompatible con ciertas necesidades colectivas, este mecanismo no puede tomar decisiones de largo alcance ni resolver cuestiones centrales de la*

humanidad, como las ecológicas); por otro somos llamados a entrar en el mismo. ¿Cómo atravesarlo sin oír el canto de la sirena? [16]

La cuestión de fondo es si estas nuevas formas de organización son producto de la coyuntura del capitalismo moderno, o son por el contrario, formas que entrarán a tener cada vez más mayor relevancia e impacto en el combinado macroeconómico y social, lo que sin dudas generará cambios de política y perspectivas nuevas sobre los sistemas económicos que fomenta la acumulación de capital acelerada, como la presenciamos ahora.

En la visión de Melo Lisboa (2000), lo último de hecho se está dando, y será de un efecto permanente. Entrará en conflicto, por ejemplo, la consecución de microcrédito por parte de pequeños empresarios cuando éste comience a hacerse masivo, por parte de entidades dispersas y poco reguladas por el mercado financiero; los bancos podrían influenciar la eliminación de este tipo de recaudo, o entrar a competir directamente a tasas poco competitivas. Las cooperativas y comunidades de trabajo podrían tener también problemas con otras formas de asociación laboral, como los sindicatos, y el acceso al mercado laboral se vería distorsionado dependiendo hacia qué asociación se pertenezca. Por último, mientras el sistema económico permanezca acumulando niveles de capital a una tasa progresiva y acelerada, sin destinarlos a la reinversión o al uso productivo, los choques de demanda y la recesión por falta de financiación y recursos en algunos sectores de la economía seguirán ocurriendo, hecho que no afectará la misma dinámica del capitalismo en su etapa actual, que se recupera de estos choques abruptos y recesivos.

La economía informal y la economía solidaria: conexiones y desarrollos.

El hecho definitivo será, entonces, si las transformaciones sociales que se están gestando sobre la forma en que está estructurado el sistema productivo permitirán verdaderos cambios que orienten a las sociedades hacia otras direcciones. Max-

[16] (Melo Lisboa, 2000, pág. 22)

Neef (2000) considera, sin embargo que la situación presente, es cada vez más insostenible, pues la convivencia entre la informalidad y la economía insertada en el mercado se tensiona con el paso del tiempo. Deben entonces idearse mecanismos que permitan darle solución a esta tensión, que no puede ser mantenida por mucho, pese a la consolidación de las contradicciones del sistema económico.

Comprendamos también que el carácter de la economía global actual es muy distinta a la de hace sólo unas décadas. La globalización ha tenido impactos en una infinidad de aspectos, y su determinación es complicada y difícil. El mayor grado de interdependencia con otros sistemas, otras culturas, otras sociedades, nos acerca económica y culturalmente, pero a la vez nos impone riesgos y dificultades que no pueden ser ignorados. Las comunidades locales pueden generar sus mecanismos de protección y estabilización del ingreso, como lo anota Melo Lisboa (2000); pero poco o nada pueden hacer ante las grandes mareas internacionales que afectan regiones económicas enteras. El carácter complejo de la economía contemporánea supone retos que antes no se habían siquiera contemplado como factibles. La organización de estas comunidades es un primer paso, necesario, decisivo, en la transformación hacia una economía global con sentido local, que permita el acceso a los recursos de manera apropiada, que permita el desarrollo y el carácter emprendedor; pero debe tenerse en cuenta la inmensidad de una problemática que va mucho más allá de las fronteras nacionales, que aborda un sinnúmero de fenómenos interconectados, que depende de decisiones aisladas y conjuntas a la vez. Ciertamente, será un desafío de gran alcance.

Por el momento, hemos de observar que la economía solidaria le abre paso a una serie de opciones de organización y de sostenimiento para aquellos que han sido limitados al acceso de la economía modernizada y "estandarizada". Retomando lo explicado por Razeto (1999), es cierto que está implícito el carácter económico de las actividades a desarrollar por este tipo de organizaciones, esto es, la búsqueda de beneficios y el aumento de la eficiencia del uso de los recursos. Lo que se

discute, sin embargo, es la negación de la posibilidad de que esta búsqueda no se dé sino a través de la competencia, y no la cooperación, el individuo y no la comunidad o entorno social, la utilidad o riqueza y no la satisfacción de entrega y servicio.

Lo que es más esencial en esta perspectiva es el retomar una visión ética sobre la forma en que se deberían gestionar las organizaciones: pues en vez de existir una disolución permanente del sistema de valores, otrora respetados e integrantes de las normas del juego económico, se propende hacia la exaltación de mecanismos de cooperación que permitan el desarrollo integral tanto de los niveles de bienestar así como de las capacidades esenciales que permite la economía de mercado.

6. Marco legal

En esta sección haremos una compilación sobre los distintos elementos de orden jurídico y legal acerca de la temática desarrollada en el marco teórico, principalmente en el carácter de la economía solidaria dentro de su contexto de relaciones con los desarrollos legislativos. Por último haremos un comentario sobre los intentos que ha desarrollado el Estado en el intento de resolver los problemas de la informalidad, bien sea mediante la articulación y formalización, el desmonte de "trabas" burocráticas para la formación de empresas y los incentivos fiscales y legales para la transición hacia la economía formal.

6.1. La economía solidaria: un marco regulatorio especial.

La Constitución Política de 1991 ha sido la base para la construcción de un Estado Social de Derecho, que desde una perspectiva un poco más amplia que la jurídica, implica la inclusión efectiva de los mecanismos y dinámicas sociales dentro de la legislación, reconociendo el origen del poder y la autonomía de la sociedad misma en la elección de sus vías hacia el desarrollo social, económico y político.

Una muestra específica de lo que representa el concepto del Estado Social de Derecho está en la multiplicidad de derechos *socioeconómicos*. La base constitucional de la economía solidaria se encuentra consagrada en varios artículos de distinta naturaleza:

Artículo 38: *"Se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad..."*

Articulo 58, Inciso 3: "*El Estado protegerá y promoverá las formas asociativas y solidarias de propiedad"*

Artículo 333, Inciso 3: *"...la empresa como base del desarrollo tiene una función social que implica obligaciones, el Estado fortalecerá las organizaciones solidarias y estimulará el desarrollo empresarial..."*[17]

El último artículo expresa, precisamente, el carácter social que tienen tanto las organizaciones empresariales como el Estado; pero la idea de la Constitución es enunciar los principios y valores que rigen el sistema legal en base a un "ideario" de lo que es o debería ser la sociedad, y la forma en que está debería ser regulada por la ley. Esto quiere decir que la verdadera efectividad y alcance de estos principios se da en las leyes estipuladas, si esta tiene una aplicación verdadera y factible.

En Colombia, se encuentra más arraigada la idea de sector solidario y sector de la economía solidaria, que la misma noción de tercer sector, que ronda en las ambientes académicos e intelectuales de todo el mundo, y especialmente en organizaciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Interamericano de Desarrollo.

La ley 454 de 1998 estableció los lineamientos generales para la consolidación del sector solidario en el país. Sus principales resultados fueron la creación de la Superintendencia de la Economía Solidaria, organismo de control y supervisión de las entidades del régimen solidario, el Fondo de Garantías para las Cooperativas Financieras y de Ahorro y Crédito, y la reorganización del Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas. Esta ley obedeció a las modificaciones que se planteaban en los documentos CONPES 2823 y 2845 sobre el sector cooperativo, para ampliar el espectro de la ley 79 de 1988.

Uno de los aspectos principalísimos tocados por este documento es la tipificación y concepción del universo del sector de la economía solidaria, el cual se concibió a

[17] En base a (Superintendencia de la Economía Solidaria)

partir de la distinción entre género (sector solidario y especie (sector de la economía solidaria).

En ese sentido el universo del sector solidario, como era concebido por el DNP, comprendía una serie de organizaciones, que se clasificaron atendiendo razones de competencia institucional

Cuando se diseñó este mapa del sector se dejó constancia que las juntas de acción comunal, las organizaciones gremiales y las cajas de compensación familiar también hacían parte del sector solidario pero que para afectos de aplicación de las políticas públicas consagradas en el documento CONPES, no eran consideradas o tomadas en cuenta. (Katime, 2004)

Finalmente el sector solidario se configuró atendiendo la siguiente sectorización:

1. El sub sector cooperativo;
2. El sub sector de las asociaciones, corporaciones y fundaciones;
3. El sub sector de otras formas asociativas de economía solidaria.

Esta clasificación obedece a los siguientes criterios:

1. Identidad: este criterio se le aplicó al sub sector cooperativo por considerarse que estas organizaciones presentan características comunes que ejemplifican claramente y con gran precisión el esquema de empresa asociativa, como ningún otra organización solidaria.

2. Organización de la sociedad civil para la prestación de servicios sociales: con este razonamiento se agruparon a las denominadas en sentido genérico como Organizaciones No gubernamentales, que se encargan de prestar servicios sociales.

3. Otras formas asociativas: bajo esta medida se incluyeron todas las formas asociativas sin ánimo de lucro, que participan en el mercado de bienes y servicios, pero que, o bien no compartían la configuración y la tradición jurídica de las cooperativas y similares, o bien no se dedicasen a cumplir funciones exclusivamente filantrópicas a favor de la sociedad en su conjunto.

El artículo 2 de la citada ley da una definición sucinta de lo que se considera como integrante de la economía solidaria:

"Denominase Economía Solidaria al sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía."[18]

El artículo 4 enlista los distintos principios de la Economía Solidaria:

1. *El ser bueno, su trabajo y mecanismos de cooperación tienen primacía sobre los medios de producción.*
2. *Espíritu de solidaridad, cooperación, participación y ayuda mutua.*
3. *Administración democrática, participativa, autogestionaria y emprendedora.*
4. *Adhesión voluntaria, responsable y abierta.*
5. *Propiedad asociativa y solidaria sobre los medios de producción.*
6. *Participación económica de los asociados, en justicia y equidad.*
7. *Formación e información para sus miembros, de manera permanente, oportuna y progresiva.*
8. *Autonomía, auto-determinación y auto-gobierno.*
9. *Servicio a la comunidad.*
10. *Integración con otras organizaciones del mismo sector.*
11. *Promoción de la cultura ecológica*[19]

Se asume, como característica deseable de las organizaciones de tipo solidario, que fomenten y desarrollen prácticas de autogestión, esto es, la autonomía que tiene este tipo de empresas para adecuar sus sistemas administrativos, expresados directamente en sus estatutos.

[18] (Colombia (Congreso de la República), 1999)
[19] *Ibíd.*

Los planes de desarrollo económico de los gobiernos más recientes han incluido también la necesidad de fomentar un sector solidario constructivo y sólido, propositivo para el resto de la economía. El título tercero de esta ley busca dicho objetivo, al consolidar una serie de órganos de control y desarrollo, como las asociaciones por sector, actividad económica, región, o tipo de trabajo (organismos de segundo y tercer grado), que busquen una integración eficiente en el sector solidario.

El segundo título de esta ley denomina las distintas organizaciones que dispone el Estado para la vigilancia, el fomento y gestión de las políticas públicas en el contexto del sector solidario. Se crean el Fondo de Fomento de la Economía Solidaria (FONES), que desarrolla actividades de crédito solidario para los microempresarios y líneas de crédito para la creación de entidades solidarias; se modifica la misión y objetivos del Departamento Administrativo Nacional de Cooperativas, pasando a ser el Departamento Nacional de Economía Solidaria (DANSOCIAL), principal organismo del Estado para la formulación de políticas para las organizaciones del sector solidario, así como la coordinación y planeación inter-institucional (con otros entes del Estado) e intra-institucional (con otros miembros del sector solidario, asociaciones de cooperativas, de fondos de empleados, de trabajadores asociados, etc.) para el desarrollo y fomento del sector.

Se crea así mismo la *Superintendencia de la Economía Solidaria*, entidad adscrita al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, cuyos objetivos principales son[20]:

1. *Ejercer el control, inspección y vigilancia sobre las entidades que cobija su acción para asegurar el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias y de las normas contenidas en sus propios estatutos.*
2. *Proteger los intereses de los asociados de las organizaciones de Economía Solidaria, de los terceros y de la comunidad en general.*

[20] *Ibíd. Título III*

3. *Velar por la preservación de la naturaleza jurídica de las entidades sometidas a su supervisión, en orden a hacer prevalecer sus valores, principios y características esenciales.*
4. *Vigilar la correcta aplicación de los recursos de estas entidades, así como la debida utilización de las ventajas normativas a ellas otorgadas.*
5. *Supervisar el cumplimiento del propósito socioeconómico no lucrativo que ha de guiar la organización y funcionamiento de las entidades vigiladas.*

Señalemos las principales actividades que tiene esta entidad, que se ha convertido en el centro de decisiones y de fomento para el sector solidario:

1. *"Verificar la observancia de las disposiciones que sobre estados financieros dicte el Gobierno Nacional"*
2. *"Establecer el régimen de reportes socioeconómicos periódicos u ocasionales que las entidades sometidas deben presentarle…"*
3. *"Fijar las reglas de contabilidad a que deben sujetarse las entidades sometidas a supervisión…"*
4. *"Realizar, de oficio o a solicitud de parte interesada, visitas de inspección a las entidades sometidas a supervisión…"*
5. *"Interrogar bajo juramento a cualquier persona cuyo testimonio se requiera para el esclarecimiento de hechos relacionados con la administración, con la fiscalización o, en general con el funcionamiento de las entidades sometidas a su supervisión…"*
6. *"Imponer sanciones administrativas personales…"*
7. *"Imponer sanciones administrativas institucionales…"*
8. *"Ordenar la remoción de directivos, administradores, miembros de juntas de vigilancia… cuando se presenten irregularidades que así lo ameriten."*
9. *"Decretar la disolución de cualquiera de sus entidades vigiladas…"*

10. *"Ordenar la cancelación de la inscripción en el correspondiente registro del documento de constitución de una entidad sometida..."*[21]

Observamos entonces que la ley 454 estableció los principales parámetros de acción que debían seguir las instituciones modificadas, en especial, a la entidad que en cierto sentido centralizó los grados de decisión y las líneas de desarrollo del sector solidario, como lo fue la Superintendencia de la Economía Solidaria. Las tareas y responsabilidades asignadas le dieron mayor capacidad de reacción y control ante las irregularidades que se fueran presentando, así como le daba preponderancia ante los mecanismos de acción de otras instituciones.

6.2. Organización económica del sector solidario: Código de Comercio.

El código de Comercio al establecer las distintas estructuras legales de las organizaciones empresariales, menciona varias que tienen una relación muy estrecha con la forma de operación de las empresas que operan bajo el sector informal. Éstas son, las *sociedades de hecho*, las empresas unipersonales y las empresas familiares, que pueden encajar dentro de los dos primeros parámetros (puesto que el Código de Comercio no establece elementos para las empresas de organización familiar)"

Sociedades de hecho

- "La sociedad comercial será de hecho cuando no se constituya por escritura pública. Su existencia podrá demostrarse por cualquiera de los medios probatorios reconocidos en la ley"(Art. 498 Código de Comercio).
- "La sociedad de hecho no es una persona jurídica. Por consiguiente, los derechos que se adquieran y las obligaciones que se contraigan para la empresa social, se entenderán adquiridos o contraídos a favor o cargo de todos los socios de hecho..."(Art.499 Código de Comercio).

[21] Ibíd. Título III, Art. 36.

- "En la sociedad de hecho todos y cada uno de los asociados responderán solidaria e ilimitadamente por las operaciones celebradas"... (Art.501 Código del Comercio).

Sociedades Unipersonales

Una nueva figura introducida por la Ley 222 de 1995 expresa que "mediante la empresa unipersonal, una persona natural o jurídica que reúna las cualidades para ejercer el comercio, podrá destinar parte de sus activos para la realización de una o varias actividades de carácter mercantil. La empresa unipersonal, una vez inscrita en el registro mercantil forma una persona jurídica"(Art.71 de la Ley 222 de 1995). Se denominará bajo la expresión "empresa unipersonal" o la sigla "E.U".

Sociedades familiares

En el Código de Comercio no aparece definida explícitamente este tipo de sociedad; sin embargo el artículo 435 denota un precedente al establecer la prohibición de que existan mayorías en las juntas directivas de aquellas sociedades no consideradas como "de familia". La Superintendencia de Sociedades ha intentado dar una definición concisa al respecto:

El Decreto Reglamentario 187 de 1975 en su artículo 6° determina el carácter familiar de una sociedad con base en los siguientes requisitos:

a. *La existencia de un control administrativo y financiero*
b. *Que dicho control sea ejercido por personas ligadas entre sí por matrimonio o parentesco hasta el segundo grado de consanguinidad o único civil.*

La ley 79 de 1988 (Sector Cooperativo) estableció la forma jurídica que debían seguir las instituciones del sector, y su relación con la inscripción como entidades y organizaciones reconocidas. La ley 454 de 1998 cambió sustancialmente esta regulación, pues permitió la libertad en la forma de constitución de las

organizaciones asociadas al sector solidario, pues para su reconocimiento la Superintendencia de la Economía Solidaria tenía a su disposición el Registro de Entidades Sin Ánimo de Lucro que emiten las Cámaras de Comercio del país, así como las tasas contributivas al Fomento de la Solidaridad, mediante decreto 2450 de 1999, que caracteriza a las entidades cooperativas, de trabajo asociado, y aquellas que si bien no tienen en sus objetos el lucro o beneficio de sus asociados, sí establecen el beneficio social como uno de sus objetivos esenciales de constitución.

6.3. Economía informal: hacia un marco regulatorio apropiado.

En el otro espectro del marco legal encontramos que la economía informal, por su naturaleza intrínseca, tiene una ambigua relación con las instituciones jurídicas y con el cumplimiento de las obligaciones y responsabilidades de índole fiscal y legal.

Si por informalidad entendemos, de manera muy generalizada, el no cumplimiento de las responsabilidades tributarias derivadas de la actividad económica, bien sea por evasión o por omisión, así como la incapacidad que tienen las autoridades correspondientes de reconocer y determinar el nivel de actividad de estas empresas (mediante los registros mercantiles, el pago de seguridad social, la identificación tributaria); entonces es claro que difícilmente podrá construirse un marco legal o jurídico que abarque éstas actividades. Por otra parte, existe un régimen regulatorio que busca la inclusión de las actividades de corte informal en el conjunto formalizado de la economía, mediante distintas estrategias que ha implementado el Gobierno Nacional, en especial desde la crisis económica de 1999, que sumergió a gran parte del sistema económico en los contextos de la informalidad, la precariedad salarial y el subempleo.

Por una parte, varios documentos CONPES han apuntado hacia la consolidación de una serie de estrategias para el desmonte de barreras legales en la creación de

empresas y en la incentivación del emprendimiento en la micro y pequeña empresa, que finalmente es la forma de ocupación de más del 80% de la población activa. El CONPES 3484 de 2007 determina un marco regulatorio de operación que involucra todos los Ministerios y Organismos de Política Económica y Social adjuntos en la operación de una serie de medidas para modificar la ley 590 de 2000, con el objetivo de generar incentivos para la transición hacia la formalidad económica y administrativa de las pequeñas y medianas empresas.

El CONPES 3424 crea la denominada Banca de Oportunidades, entidad multilateral de base gubernamental que pretende consolidar verdaderos Fondos de Garantía para la constitución y ejecución de proyectos de emprendimiento en la micro y pequeña empresa, especialmente para aquellos insertados dentro de la informalidad, o en sectores que han venido presentando serios problemas asociados a este fenómeno. Con esto se pretendía modificar la forma como las micro y pequeñas empresas venían accediendo a los sistemas de crédito (de la banca *formal*), mediante el cambio de las formas de ingreso al Fondo Nacional de Garantías (FOGAFIN) en las líneas de financiamiento ofrecidas por los bancos. Así mismo se establecieron fondos disponibles de las operaciones que el Estado recibiese por la escision y liquidación de sociedades financieras y comerciales de las que tuviese participación (como ocurrió con GRANBANCO y la escisión de BANCAFE).

Estas iniciativas por parte del Gobierno hacen parte de los Planes de Desarrollo más recientes, y su aprobación por parte del legislativo tiene grandes rezagos. Aunque se valoran estas propuestas, sería altamente deseable el diseño de nuevas estrategias que permitan resolver problemas más asociados con la *informalidad estructural*, reconociendo que las políticas económicas de fomento a la pequeña empresa se contradicen ocasionalmente con la flexibilización laboral y la consecuente precariedad del ingreso, lo que refuerza la salida hacia el sector informal y el subempleo.

7. Trabajo práctico.

Aquí desarrollamos en su orden cada uno de los objetivos específicos del trabajo de grado:

7.1. Historia, evolución y desarrollo de los centros de comercialización San Andresito de Bogotá

Es de interés particular observar el comportamiento histórico que ha tenido el sector comercializador minorista, puesto que con ello se encuentran ciertos componentes que muestran los desafíos que tradicionalmente han enfrentado, y cuáles son, en su lugar, productos de la coyuntura económica, política y social que se presenta en cada momento

Origen y consolidación.

El surgimiento de los centros de comercialización y distribución minoristas conocidos como San Andresitos se encuentra en los problemas que afrontaba la economía colombiana en materia de comercio exterior. Recordemos que hace no más de treinta años, nuestro país tenía uno de los niveles de apertura más bajos de la región, en parte por el difícil acceso de los centros de producción industrial y de servicios, las ciudades del centro del país, con el resto de las regiones productivas, debido a la insuficiente inversión en infraestructura pública, como el mejoramiento de carreteras y puertos. Todo esto agravó las consecuencias negativas que traía la adopción de un modelo de desarrollo como el de sustitución de importaciones.

En América Latina, años después de la Segunda Guerra Mundial, los gobiernos comenzaron a implantar políticas industriales y de comercio tendientes a modificar su relación con el resto del sistema económico, que convergía hacia la globalización. Se entendía que la mejor manera para el alcance del desarrollo económico era a través de una protección, en muchos casos exhaustiva, de bienes-salario, es decir, bienes que constituían la mayor parte del consumo de los

trabajadores, como la alimentación y el vestido, para gradualmente ir reemplazando las compras en el exterior de productos que, debido al atraso de la estructura productiva de la economía, no podían ser manufacturadas sin incurrir en perdidas desproporcionadas. El Estado, entonces, fomentó la protección industrial mediante una política arancelaria que desincentivaba la importación de mercancías, lo que forzaba a los consumidores internos a comprar necesariamente los bienes disponibles por la producción nacional.

Las exportaciones tradicionales de los países latinoamericanos no cambiaron, y la composición siempre fue, y sigue siendo, de bienes primarios. La idea de la sustitución de importaciones era, inicialmente, que se cambiara el modelo productivo de la economía fomentando la industrialización, y esto se conseguía mediante la importación de maquinaria y bienes semi-manufacturados con las divisas producidas por los bienes exportados; pero presentó muchas dificultades en su consecución, puesto que la protección a sectores económicos se dio para favorecer a grupos de interés, sin tener en cuenta la competitividad de estos, ni su posibilidad de transformar un esquema exportador de materias primas e importador de manufacturas a uno que exportase bienes con mayor valor agregado y reducir el déficit de la balanza comercial.

Lo anterior tuvo efectos considerables en las economías de la región, pues el fracaso del modelo de desarrollo traía un consigo una mayor vulnerabilidad ante las crisis internacionales. En Colombia, un país con poca integración interna de sus mercados, la situación fue paradójica, puesto que fue uno de los que mayores niveles de divisas, producto de los ciclos favorables de precios de su exportación preferencial, el café. (Recuérdense las bonanzas cafeteras de 1972-1976, los precios “exclusivos” que tuvo junto con Brasil desde 1981 a 1985 en la Organización Internacional del Café, el cártel de productores). No se observaron las transformaciones esperadas en el modelo productivo, así como tampoco se gestionó un cambio en la infraestructura económica del país.

Una de las razones para el surgimiento de los centros San Andresitos es, entonces, el contexto de condiciones adversas que tuvo el país para la importación de aquellos bienes que el gobierno considerase no eran útiles ni necesarios para las industrias. El consumo se mantuvo restringido en los bienes producidos en el país, lo cual no hubiese sido un problema en países con mercados mucho más extensos y variados; pero en Colombia, como se dijo, el alcance de éstos se limitaba a los bienes más básicos y a las manufacturas con tecnologías rezagadas. (González, 1999)

La prohibición y limitación del comercio exterior, como política económica, de hecho generó incentivos para aquellos empresarios que buscaban una oportunidad de negocio, al traer bienes manufacturados, durables y no durables, desde puntos ajenos a la política portuaria, como fue efectivamente el caso de la isla de San Andrés, que precisamente se convirtió en un punto turístico importante por ser el centro de comercio para la importación hacia Colombia de manufacturas tecnológicas japonesas y americanas, producidas en los esquemas de maquila que las compañías que este último país había instaurado en el sur de Asia, a mediados de los años 70. Otros puntos que se incentivaron fueron los pasos de frontera con Venezuela (Maicao y Cúcuta), con Ecuador (Ipiales) y con Panamá.[22]

Los problemas asociados a este tipo de negocios se dieron por el incentivo a la importación de bienes que no cumplían con todos los requisitos arancelarios y aduaneros. Una perspectiva ante esto podría ser que esto desarrolló un mercado paralelo de bienes importados, que tenían precios sustancialmente menores a los oficiales, que por lo demás categorizaban dichos bienes en una clasificación incorrecta, haciendo que la carga impositiva aduanera no se correspondiese con las necesidades que tenía el país en su sector productivo y de consumo[23]. La

[22] Óp. Cit. Pág. 18.

[23] Por ejemplo, las cargas arancelarias para los automóviles importados, aunque elevadas, categorizaron siempre a la compra de estos bienes como de lujo, sin tener en cuenta la dinámica que el sector automotriz a nivel global venia presentando, fabricando autos con precios accesibles al mercado colombiano, desde la entrada de Japón como productor de peso y relevancia a mediados de los años 70.

resolución para este mercado paralelo existe cuando se desincentivan los mecanismos para la venta de los productos a dichos precios, y esto implicaba, entonces, la renuncia por parte del gobierno, a los ingresos provenientes de la política arancelaria proteccionista. Sin tales incentivos de precios, el contrabando se reduciría sustancialmente, y los consumidores elegirían los bienes con precios del mercado liberalizado.

Efectivamente, el modelo de sustitución de importaciones fue perdiendo impacto como el motor de crecimiento del país, y se vio en algún punto que las condiciones económicas a nivel global habían cambiado de manera drástica. Los países exitosos en su modelo de sustitución habían pasado a ser exportadores netos, como es el caso de Corea, Chile, Japón e Irlanda (Masamichi, Kono, Low, Luenga, & Schuknecht, 2001), mediante una administración enfática de la política de comercio exterior, aspecto en el que falló el país, pues en consideración de Umaña: "Se mantuvo demasiado tiempo bajo el brazo protector a industrias en las que el país no podía adquirir mayores niveles de competitividad, al menos en el mediano y largo plazo, y se dejó a la intemperie a aquellas que merecían una consideración especial en el marco de los patrones de comercio internacional que estaban siendo alterados" (Umaña Mendoza & Junca, 2006, pág. 34).

El país acató entonces las tendencias internacionales de corte neoliberal[24] que se presentaban en materia de comercio exterior, bajo la recomendación de organismos multilaterales como el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), que a su vez promulgaban la limitación del Estado a ciertos aspectos específicos del manejo de la economía, como la estabilidad monetaria (inflación) y la estabilidad fiscal (reducción del déficit y restricción del gasto

[24] El termino neo-liberalismo, reconocido por la mayoría de las personas, se aplica indistintamente y tiene una intención despectiva para muchos, pero precisamente fueron las políticas neoliberales las que dieron paso al agravamiento de muchos problemas de vieja data en el país. El neoliberalismo es liberal en lo económico y conservador en lo político y lo social, en una visión muy amplia del término, pues aboga por la libre empresa y el libre mercado, a la vez que alienta a gobernantes que mantengan las mismas estructuras que defiendan las ideas del mercado.

publico). Así pues, se dio paso a la liberalización del comercio colombiano en la década de los 90, desmontando rápidamente las políticas de protección arancelaria y de fomento industrial.

Hagamos énfasis en lo rápido que fue dicho desmonte. La transición se hizo desde finales de1986 hasta inicios de 1992. Para 1994, las políticas arancelarias habían sido completamente transformadas, y aunque se mantenían para ciertos productos, como los granos y el ganado (desmontadas en 1999), generaron un impacto macroeconómico considerable; pues aunque se esperaba un paso hacia la liberalización mucho más concertado, el plan de desarrollo del gobierno Gaviria insistía en que se diera paso a mayores niveles de consumo, y que el problema de adquirir mayores ingresos tributarios se daría a través del crecimiento de dicho consumo.

Se esperaba entonces que la apertura comercial mejorara el consumo y la atracción de capitales extranjeros, también restringido durante la época de sustitución de importaciones mejorara los ingresos de los colombianos, al generar empleo y mejores recaudos fiscales. Por otra parte, los consumidores se verían altamente beneficiados de la apertura económica, puesto que tendría una gran variedad de productos a su disposición, lo que incentivaría aun más el consumo y por tanto la atracción de mayores niveles de inversión. Se ve entonces que la política de liberalización era concebida como un círculo virtuoso, cuyo propósito último era mejorar la calidad de vida de los colombianos.

Lo anterior no se ha dado de la manera esperada, por una multitud de razones que suscitan debate, pero que por cuestiones de objetividad no trataremos aquí. Debemos señalar, sin embargo, un aspecto particular que tuvo la liberalización para el caso que nos ocupa.

Se mencionaba antes que para reducir los incentivos que creaban un mercado paralelo de importaciones era necesario el igualamiento de los precios entre uno y otro mercado, y que el consumidor escogería aquel con mejores condiciones de

producto, dejando así al mercado paralelo desestructurado. Debería observarse entonces que problemas como el contrabando y el dumping, productos del mercado paralelo, se hubiesen reducido sustancialmente luego de la apertura económica. La evidencia muestra que dichos problemas se exacerbaron, al punto que en la crisis económica de 1999 el gobierno tuvo que recurrir a otros recursos fiscales, elevando el impuesto al valor agregado (IVA) por aducir que la evasión fiscal de mercancías importadas le impedía el alcance de un presupuesto sostenible para solventar la crisis financiera.

La liberalización incentivó aún más a los medios de importación directa por parte de los comercializadores minoristas. Independientemente de si existiese evasión o no, era claro que el gobierno no iba a verse beneficiado de los aumentos en los volúmenes de comercio, pues habiendo desmontado el grueso de los aranceles no recaudaba lo suficiente en este ramo. Se intensificaron entonces las políticas de castigo a la evasión, la regularización del recaudo del IVA mediante la tasación directa, y un mayor control portuario y de fronteras.

En la década presente los países han venido reconociendo que la apertura "espontanea" de los mercados a los vaivenes del sistema internacional fue una política equivocada, en el sentido que si bien era necesaria dicha liberalización, el paso previo fue una adecuación de la economía a los retos y desafíos que presentaba la competitividad internacional. Existe un retorno a los acuerdos arancelarios, como se evidencia en la suscripción de tratados de libre comercio; pero ahora se efectúan con el ánimo de efectuar controles al comportamiento de ciertos sectores que cada país considera primordial defender y promover. Puede, entonces, interpretarse estos acuerdos como una medida para extender mucho más allá la liberalización previa; o como lo sugieren otros, desde una visión algo optimista, que son mecanismos de acuerdos en pos de defensa de los intereses de cada una de las partes involucradas.

El libre flujo de la inversión extranjera: la llegada de los hipermercados y los centros internacionales de distribución y comercialización.

Anteriormente habíamos señalado la existencia de un proceso de cambio dentro de la política comercial exterior en nuestro país, que pasó de ser proteccionista y orientada hacia el desarrollo del mercado interno con capitales endógenos y ayudas gubernamentales, a ser liberalizadora y orientada hacia el consumo y la inversión de los mercados exteriores. Es decir que el motor del crecimiento económico dejó de ser el fomento al consumo interno y pasa a ser la inversión extranjera, cuando el Estado cambia sustancialmente su papel en la intervención de la economía.

La liberalización comercial trajo consigo la atracción de grandes flujos de capitales, de una composición variada, de acuerdo a las fluctuaciones de los mercados internacionales. En épocas muy recientes a la apertura, se consiguieron niveles históricos de inversión clasificada como inversión extranjera directa, aquella que genera empleos y se centra principalmente en la producción y comercialización en puntos específicos del país del destino. A este renglón específico pertenece el grupo de supermercados e hipermercados que comercializan una gran parte de los bienes de consumo existentes, desde alimentos hasta viajes y planes turísticos. En Colombia no se han presentado las modalidades de inversión conocidas como *joint ventures*, consistentes en la aportación de múltiples fuentes de capital, sin importar su origen, para la consolidación de cadenas de distribución en el país de destino. Los hipermercados de origen extranjero presentes en el país tienen una casa matriz, que centraliza todas las decisiones de inversión y los planes operativos para cada país. Esta distinción es interesante para contrastar la idea de que en Colombia la inversión extranjera directa es mucho más amplia, más variada y susceptible de cambios impredecibles en las decisiones de la casa matriz. Estas organizaciones, en efecto, centralizan las decisiones de inversión en concordancia con un plan operativo conjunto, para el grupo de países; pero deja las decisiones y estrategias comerciales con mayor grado de libertad a cada una de las subsidiarias.

El impacto económico que trajo consigo la liberalización de las inversiones, y la atracción de capitales de este tipo, tiene consecuencias que se prestan a debate. Desde la perspectiva administrativa, una organización que maneja volúmenes tan amplios de venta, con flujos de caja idóneos, y con la aceptación de los consumidores al encontrar gran parte de lo que necesitan en un solo lugar, es un lugar interesante desde el punto de vista analítico.

Si se incurre en una visión más amplia, que observe los efectos socioeconómicos, podrá verse que la llegada de estos centros de comercialización ha afectado la dinámica competitiva, reduciendo el número de agentes oferentes en el mercado, y concentrando la capacidad de fijación de precios. La generación de empleo también es polémica, puesto que se presentaron en su momento como ventajosos para el país el aumento de los niveles de ocupación con este tipo de inversiones; lo que se ha observado es que el carácter técnico y de organización de estas empresas asentadas reducen ostensiblemente los niveles de empleo necesarios, por la lógica de la eficiencia de la adecuada administración laboral.

7.2. El impacto de la competencia de los hipermercados y los nuevos acuerdos comerciales

En esta sección presentamos algunos resultados del contexto económico en el cual se inserta la investigación, en base a estadísticas sectoriales reconocidas, y cuya finalidad es ambientar los planteamientos que se hagan en las siguientes secciones. En la primera parte de esta sección hacemos un intento por caracterizar la estructura de oferta del mercado de comercializadores minoristas; en la segunda sección mostramos, en concreto, los principales indicadores del sector clasificado como de grandes almacenes minoristas e hipermercados, mostrando el impacto a través de un análisis de varianza con factores insesgados para los comercializadores minoristas; en la tercera sección presentamos los resultados encontrados en el impacto de las modificaciones posibles en las normativas del

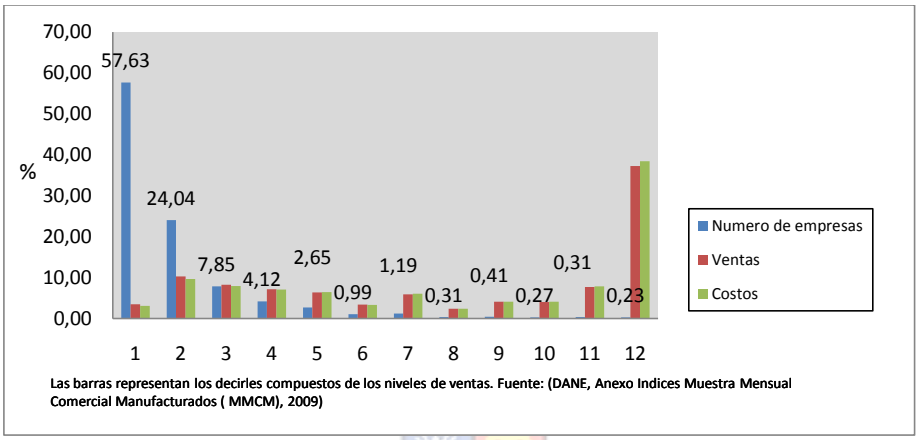
comercio exterior para el sector de interés; por último mostramos y explicamos la dinámica inherente del sector en una serie de tiempo relativamente consistente, que es el indicador de la Muestra Mensual Comercial Manufacturera (MCMM) que provee el Departamento Nacional de Estadísticas (DANE).

Composición del sector: estructuras de costos y de ventas, distribución del valor agregado, especialización.

Como en gran parte de la actividad económica de la economía del país, el sector comercial se identifica como uno donde existe una composición mayoritaria de empresas pequeñas (PYMES) que en su conjunto, representan menos del 25% del volumen de ventas, y más del 85% del número de empresas. La conformación jurídica de las empresas pequeñas resalta por ser del tipo de sociedades de persona natural, y sociedades de hecho, siendo estas últimas un indicador del grado de informalidad ante el marco legal existente, puesto que en general, éstas carecen de elementos jurídicos como la presentación ante las Cámaras de Comercio, la constitución de su capital y los reportes ante la DIAN. (Ver Gráfico 1)

Asumiendo cierta homogeneidad en la estructura de costos para los distintos tipos de empresas, se evidencia que la productividad de las más grandes es altamente superior a la de las pequeñas y medianas empresas. En variables como la generación de valor agregado, las de mayores márgenes operacionales son las que acaparan cerca de la tercera parte del consumo intermedio (esto es, de las relaciones con distribuidores de mayor alcance). Para el grupo con más altos niveles de ventas, que son el 0.23% del total de empresas, la relación entre ganancias y generación de valor agregado es del 97%, produciendo cerca del 33% del total de generación de valor; mientras que el grupo con más bajos niveles de venta, que constituye el 57. 63% del total de empresas, la generación de valor es del 4.89% únicamente.

Gráfico 1: Composición del Sector Comercializador (Clasificación CIIU) Variables efectivas. Por niveles de ventas.



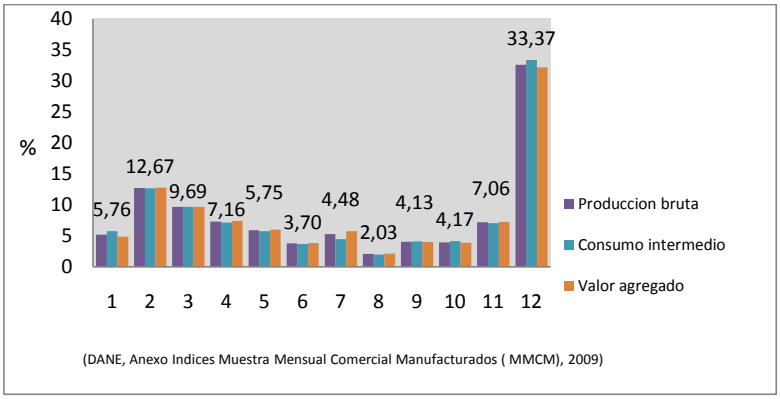
Las barras representan los decirles compuestos de los niveles de ventas. Fuente: (DANE, Anexo Indices Muestra Mensual Comercial Manufacturados (MMCM), 2009)

La composición del sector comercial de acuerdo a la clasificación entre minoristas y mayoristas es de crucial importancia para el análisis de caracterización de la oferta.

Se definen a los grupos de acuerdo a variables como el nivel de ventas, el consumo intermedio y el número de empleados. De dicha clasificación surgen la especificación de si la empresa tiene una dedicación exclusiva a ciertos tipos de mercancías (especializados) o si por el contrario tienen un amplio margen de ventas por productos. Esto se hace de acuerdo a la clasificación general de mercancías CIIU[25].

[25] Clasificación Internacional Industrial para las actividades Económicas.

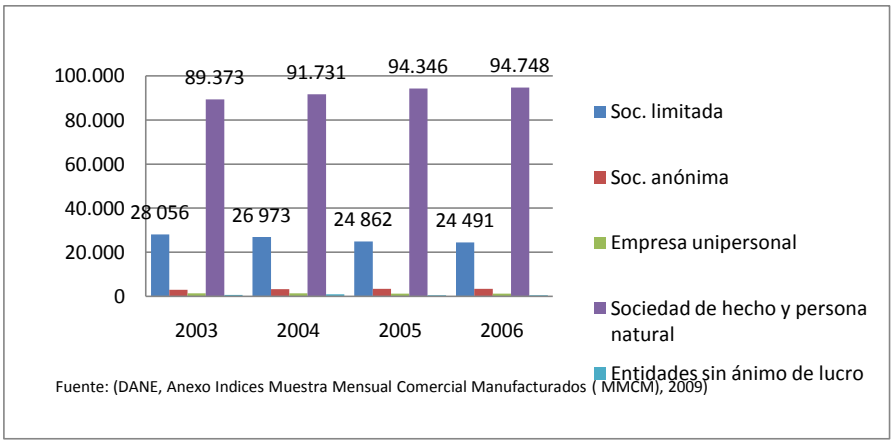
Gráfico 2. Composición del Sector Comercializador (Clasificación CIIU) Variables de productividad. Por niveles de ventas.



(DANE, Anexo Indices Muestra Mensual Comercial Manufacturados (MMCM), 2009)

Las estadísticas que presenta el DANE muestran que el sector clasificado como mayorista tiene menores niveles de especialización en ciertos tipos de productos que los minoristas, lo que es lógico si se considera que los grandes comercializadores no se ubican bajo franjas relativamente cortas de productos, sino que incluyen casi todos los tipos de bienes comercializables. En el caso especifico de la comercialización de electrodomésticos, se presenta la clasificación CIIU 5304, artículos de uso doméstico, que agrupa tanto a los artículos electrónicos como a los muebles y enseres para el hogar. (Ver Gráfico 5 y Gráfico 6). La clasificación que realizó el DANE para la metodología de la Encuesta Anual de Comercio, (DANE, Anexo Índices Muestra Mensual Comercial Manufacturados (MMCM), 2009), revela una mayor especificación que la mencionada arriba, aunque no distingue claramente entre si dichos niveles de ventas están asociados a determinadas líneas de comercio (especializados, no especializados, artículos para el hogar)

Gráfico 3. Número de empresas en el sector comercio, según organización jurídica

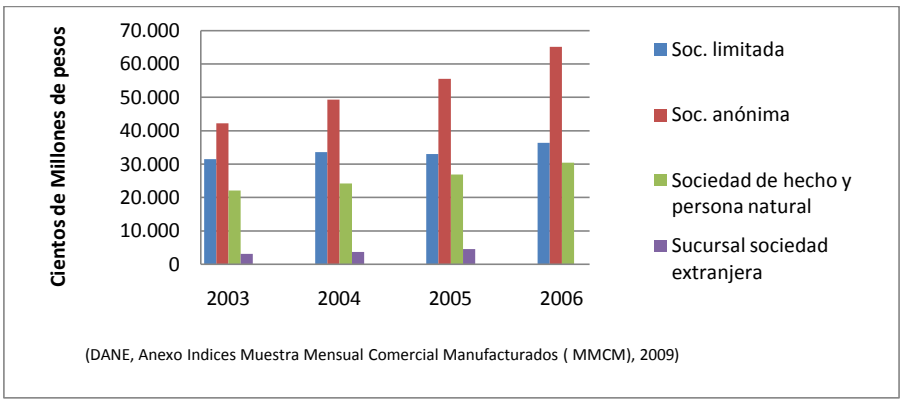


Fuente: (DANE, Anexo Indices Muestra Mensual Comercial Manufacturados (MMCM), 2009)

Lo anterior puede condensarse en la idea de que el sector sigue una estructura de costos del nivel de ventas que tenga durante el periodo, y de si sigue canales de especialización o no. Los agentes mayoristas tienen economías de escala, que les permite maniobrar con mucha mayor capacidad las fluctuaciones en sus ventas; mientras que los agentes minoristas, por el contrario, siguen economías de producción (o comercialización) que son claramente constantes.

Los gráficos 7 y 8 son una representación más concreta de lo anterior. Combinando los resultados que ofrece la Muestra Mensual Comercial Manufacturera (MMC) con los que presenta la Encuesta de Comercio Anual, buscando las variables dependientes e independientes, se encuentra que las ventas (por grupo de mercancías) están claramente asociadas con los costos de adquisición, de acuerdo a la línea de comercialización que tengan las empresas, resultando en los márgenes operacionales brutos, para cada sector. El área de intervalo entre el volumen de ventas y los costos de adquisición (principalmente FOB) determinan que existan, o no, economías de escala.

Gráfico 4. Composición de ventas en el sector comercio, según organización jurídica



(DANE, Anexo Indices Muestra Mensual Comercial Manufacturados (MMCM), 2009)

Impacto de la competencia de los hipermercados y grandes superficies en los comercializadores minoristas.

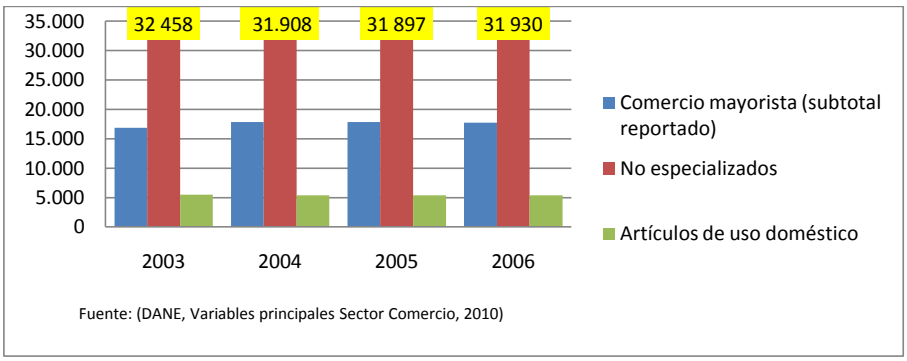
Los resultados anteriores evidencian que las estructuras de costos que manejan los grandes almacenes mayoristas les permiten adquirir ventajas comparativas sólidas y estables, lo que les permite, sin lugar a dudas, ser los líderes del mercado comercializador.

Sin embargo, existe evidencia, tanto a nivel internacional como en el país, de que dicho liderazgo amenaza a los otros competidores del sector, si estos no inducen cambios sustanciales en sus sistemas productivos, o para el caso, si evitan sistemáticamente el manejo adecuado de estrategias competitivas.

Hemos visto que los mayoristas, al tener márgenes operacionales superiormente amplios en relación con los del grupo minorista, les permite acaparar gran parte del valor agregado que produce la actividad comercializadora. Más aún, cuando se consolida una estructura de mercado donde existe una concentración elevada que tiene los síntomas indicados, estamos presenciando el caso de la competencia bajo un esquema de oligopolio, donde además subsiste un conjunto de agentes que actúan bajo otras normas y dinámicas de competencia, con poco poder de fijación

de precios (puesto que sus márgenes operacionales son reducidos), y expuestos de manera sustancial a las decisiones y estrategias de los competidores más grandes.

Gráfico 5. Número de empresas: Sector mayorista



Fuente: (DANE, Variables principales Sector Comercio, 2010)

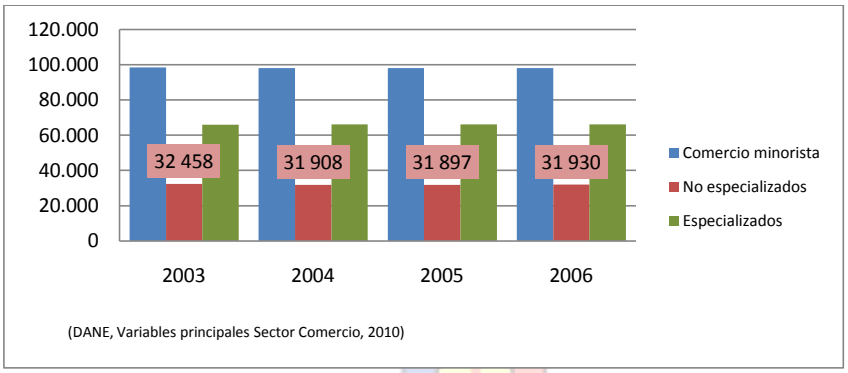
En los oligopolios, el liderazgo de mercado actúa en dos contextos. El primero, un poco desarrollado anteriormente, se basa en la capacidad de maniobra que estas empresas tienen para determinar sus precios. Dicha capacidad surge porque sus volúmenes de compra, y sus estructuras tecnológicas y administrativas, les permiten minimizar costos, mediante un adecuado sistema de inventarios y de distribución interna. Observaremos en el Gráfico 9 los márgenes operacionales para los mayoristas que no se especializan en determinadas líneas de producto, que son, por mucho, más grandes que aquellos mayoristas que se especializan en determinados nichos de mercado. [26]

El segundo mecanismo es a través de la diferenciación estratégica. Es decir, compiten por aspectos ventajosos para las preferencias del consumidor como la ubicación, los precios de los productos de marca propia y el aseguramiento de precios más bajos que la competencia, para determinadas líneas en oferta. Además de la mera comercialización de bienes en un centro especifico, se incluyen otros valores que marcan las diferencias, como la gestión del servicio al cliente, la integración con socios estratégicos, tales como centros comerciales y proveedores de servicios ajenos a la actividad en un solo punto, en asociaciones con entidades

[26] Podemos mencionar, a modo de ejemplo, las estrategias iniciales que manejaron hipermercados mayoristas como MAKRO y SURTIMAX, para alimentos y manufacturas básicas, y la focalización de centros tecnológicos como K-TRONIX, perteneciente a la cadena ALKOSTO de grandes almacenes minoristas.

financieras, articulando por ejemplo las compras con líneas de crédito con dichos socios para clientes preferentes, e inclusive líneas de crédito de consumo durable, como fiduciarias par automóviles, seguros de robo y pólizas para montos de compras superiores, etc. Todo esto, una integración dinámica de las estrategias de diferenciación, le permite a los hipermercados mantener una percepción por parte de los consumidores como la opción prioritaria para desarrollar ahí sus compras, de casi cualquier tipo de producto de consumo.

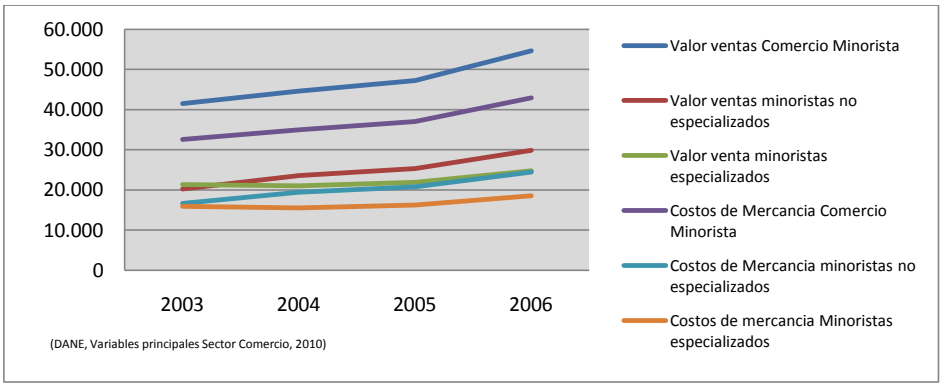
Gráfico 6. Número de empresas: Sector minorista



(DANE, Variables principales Sector Comercio, 2010)

Otro aspecto relevante que evidencian las estadísticas de caracterización del sector es el cambio en las relaciones laborales, por cuenta de la llegada de los centros mayoristas especializados al mercado. Por una parte, los aumentos en la productividad, medida en potencialidad de generación de valor, no han sido debidos a una mejora en las condiciones de estabilidad laboral, así como en la remuneración laboral; puesto que las estructuras oligopolísticas compiten en precios, manteniendo la estrategia de diferenciación como subyacente a ésta, el interés de dichas estructuras siempre ha sido el mantenimiento de la remuneración de los factores relativamente estable. Los índices de salarios para el sector son una muestra de lo anterior.

Gráfico 7. Valor de las ventas (sector minorista) y costo de la mercancía (FOB y deducible)

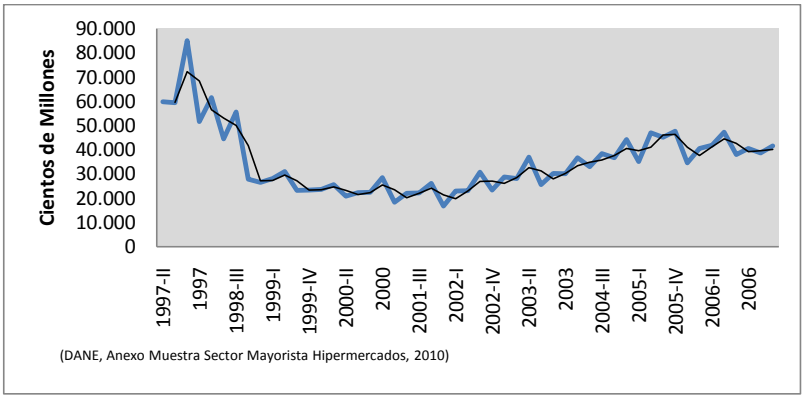


(DANE, Variables principales Sector Comercio, 2010)

El comportamiento de las ventas para el sector mayorista ha tenido una tendencia a la baja desde el fin de la recesión más grave del país, en 1999 (Grafico 9). Se prevé que el crecimiento de las ventas en la muestra de comercio sea un indicador sólido de lo que ocurre a nivel sectorial; pero la covarianza con respecto al volumen de ventas total no indica una asociación adecuada.

En general el comportamiento de las variables anuales son mejores indicadores que las trimestrales, pues no se hace exclusión de indicadores estacionales que permiten una mejor captura de la información acerca de la dinámica ocurrida durante todo el año.

Gráfico 8. Valor total de las ventas reales en los *grandes almacenes minoristas e hipermercados*

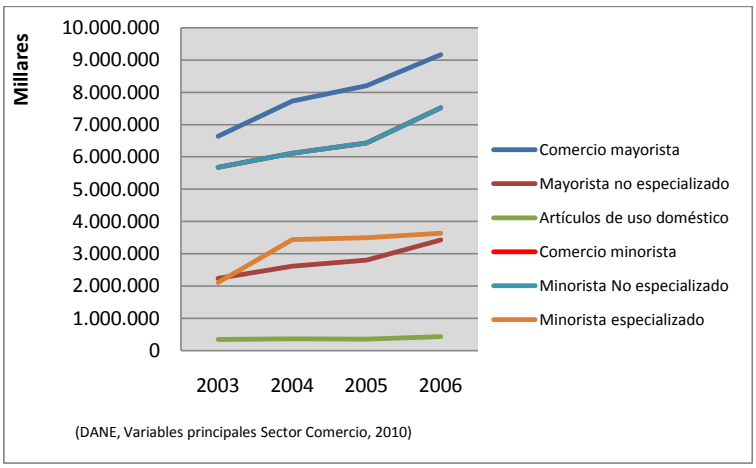


(DANE, Anexo Muestra Sector Mayorista Hipermercados, 2010)

El diferencial entre los niveles de ventas para la muestra que recoge la encuesta anual manufacturera es relevante para entender el porqué existe, efectivamente, una distorsión en el mercado que ocasiona la existencia de oligopolios. Esto se observa claramente en las estadísticas sobre generación de valor agregado (Gráfico 8) y Productividad laboral (Gráfico 9), mostrando los diferenciales entre aquellas zonas de la oferta que se especializan, y aquellas que por su estructura de costos son mayoristas.

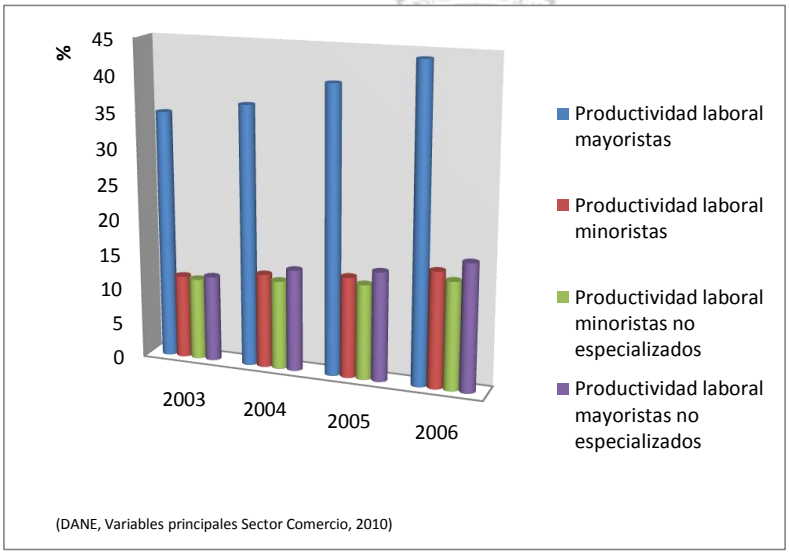
Se debe tener también en cuenta la que en los centros mayoristas los tipos de empleo difieren de los minoristas, debido principalmente a su forma de organización laboral. En general la productividad laboral está más justificada por sus escalas que propiamente por la calificación de los trabajadores, en cada uno de los sectores.

Gráfico 9. Valor agregado: Sectores minorista y mayorista



(DANE, Variables principales Sector Comercio, 2010)

Gráfico 10. Productividad laboral para los sectores minorista y mayorista.



(DANE, Variables principales Sector Comercio, 2010)

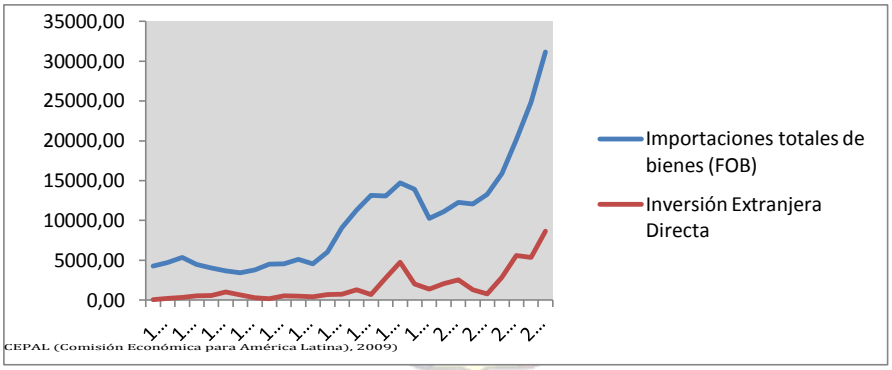
Impacto de la ampliación de los grados de apertura comercial: los TLC's y acuerdos bilaterales.

La reciente crisis internacional detuvo sustancialmente los niveles de comercio internacional que se venían presentando desde el 2000. Esto afectó la puesta en

funcionamiento de algunos acuerdos comerciales de importancia, en muchas regiones del mundo, y Colombia no fue la excepción. (Ocampo, 2009)

Sin embargo, debemos considerar el escenario de una subscripción del tratado de libre comercio con los Estados Unidos, uno de los principales socios comerciales del país, y del que mayores flujos de inversión recibe, indirecta o directa. La correlación entre importaciones e inversión directa es evidente, y la causalidad de las variables indica una asociación positiva. (Gráfico 10)

Gráfico 11. Importaciones e IED. Colombia. Millones de Dólares.



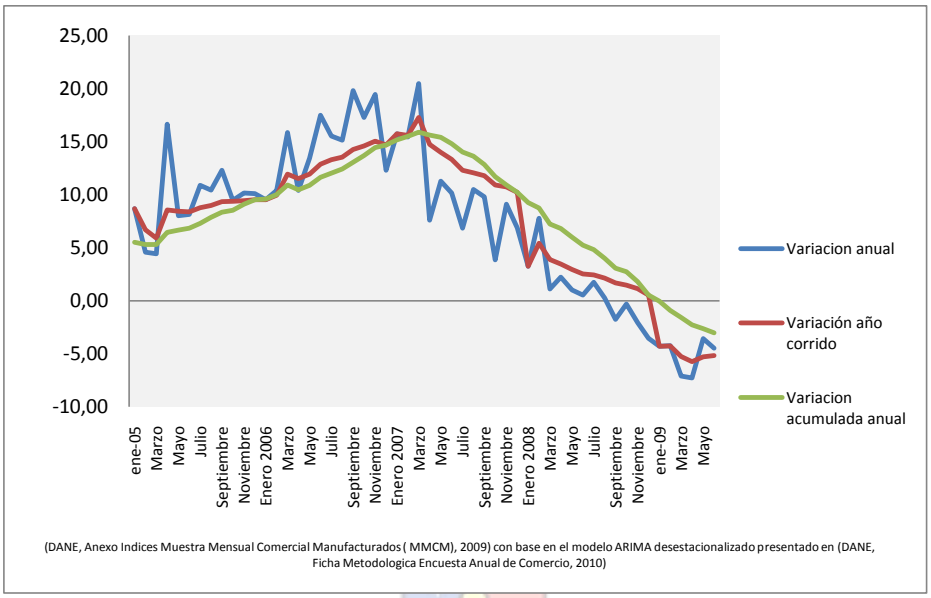
CEPAL (Comisión Económica para América Latina), 2009)

Situación actual: coyunturas y perspectivas.

Con la caída del consumo y los problemas en la producción internacional de bienes manufacturados, los índices (trimestrales) para las ventas reales tuvieron una fuerte caída a partir de Abril de 2007, con fuertes incidencias en los factores estacionales, que se presentan con el auge comercial de finales de año[27] (Gráfico 11).

[27] Las series manejadas en los índices de la MMCM son estacionales, y se desestacionalizan mediante un promedio móvil equilibrado en periodos de adelanto y rezagos. Entonces los resultados aquí presentes tienen en cuenta los movimientos tradicionales del comercio, y en general, de la actividad económica.

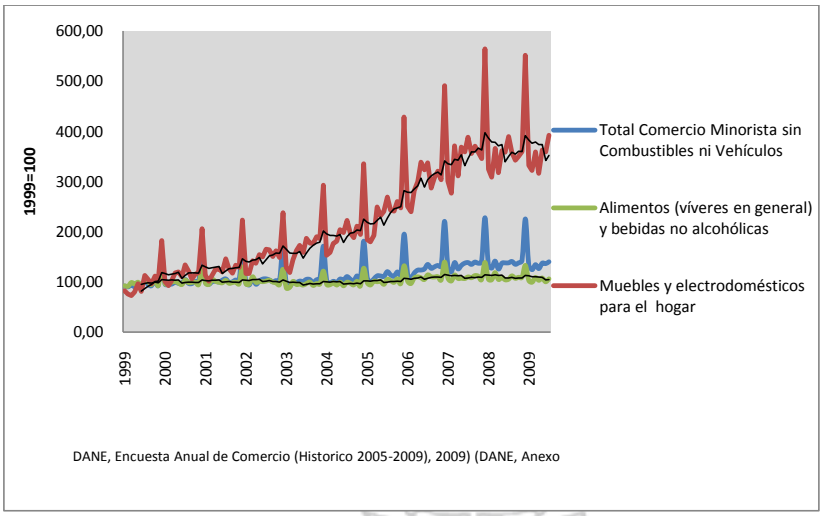
Gráfico 12. Variación porcentual de las ventas reales del comercio minorista



(DANE, Anexo Indices Muestra Mensual Comercial Manufacturados (MMCM), 2009) con base en el modelo ARIMA desestacionalizado presentado en (DANE, Ficha Metodologica Encuesta Anual de Comercio, 2010)

En lo que respecta a la especificidad del comercio para artículos electrónicos, encontramos que sus niveles de variación en los niveles de ventas mucho mayores que aquellos que, en principio, se esperaban que tuviesen una reducción significativa por la contracción de los volúmenes de comercio, como es el caso de los automóviles importados. Mientras que la actividad conjunta de importación y producción de alimentos se mantuvo relativamente estable en los periodos de coyuntura, animados por la reciente crisis financiera, existe un alto grado de covarianza con dinámicas de precios y de volúmenes de ventas mucho más volátiles como el de los artículos electrónicos. (Gráfico 12).

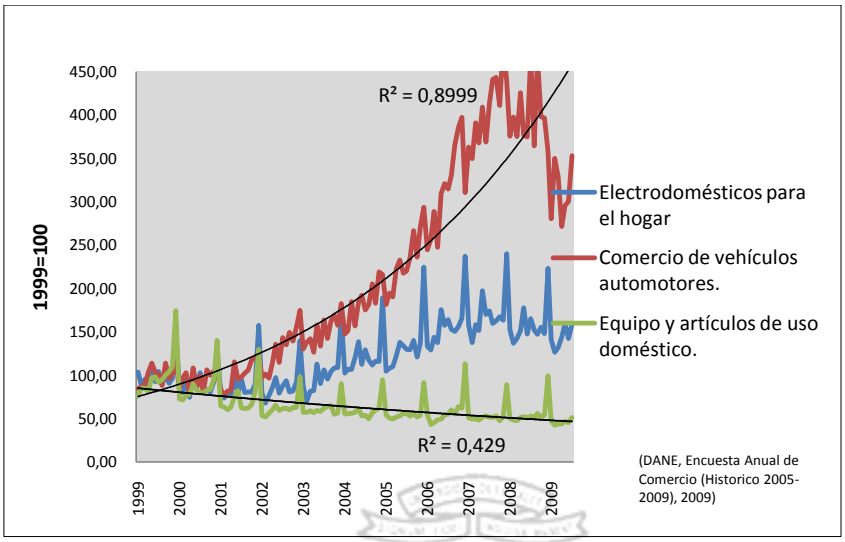
Gráfico 13. Variación de las ventas reales [Índice de los valores reales de la MMCM (Según clasificación por grupos de mercancías) descompuesto]



DANE, Encuesta Anual de Comercio (Historico 2005-2009), 2009) (DANE, Anexo

La variación del índice cambia sustancialmente cuando se consideran los volúmenes de ventas medidos a través de la clasificación, por lo demás restrictiva, del CIIU. Se encuentra que la variación de la actividad cuando se utiliza la clasificación general de mercancías una mayor varianza de la producción para el sector de electrodomésticos, explicado por la inclusión de un conjunto más especializado de bienes, pues se especifica directamente el uso y destinación de las importaciones. (Gráfica 14).

Gráfico 14. Variación de las ventas reales en el sector electrodoméstico. [Índice de los valores de la MMCM (según clasificación CIIU) descompuesto]



Derivaciones del análisis.

En la sección anterior representamos los principales mecanismos de la dinámica al interior del sector comercializador, desde un plano más económico y de resultados generalizados. En esta sección queremos establecer algunas conclusiones de lo presentado previamente, para mostrar cuales son los lineamientos a seguir a la hora de insertarnos en el marco administrativo que nos concierne.

En primer lugar, observamos que la oferta del sector comercial, y en especial, del sector minorista, presenta una dinámica particular. Como se vio, el impacto del TLC estará relacionado más por el impacto que tenga el crecimiento de la inversión extranjera en este sector, es decir, en la llegada de más competidores en los niveles de ventas más representativos, lo que plantea, y lo reiteramos, la salida de competidores en el mercado que sencillamente no puedan mantenerse con la estructura de costos que dicha entrada plantea, y también, por la concentración del

poder de precios y la reducción de los márgenes operacionales, hasta el punto que la solvencia financiera de corto plazo, para estos competidores, sea nula.

El riesgo existente es entonces una incapacidad estructural por parte de aquellas empresas que no puedan maniobrar adecuadamente su capacidad financiera, bien sea para mantener estrategias de supervivencia mientras adecuan sus estructuras de costos, bien sea para enfrentar directamente aquellos problemas.

Es interesante observar que con los mayores grados de liberalización no se ha presentado una salida considerable de agentes en el mercado. Las encuestas anuales de comercio y la recolección estructurada de información por parte del DANE es ciertamente limitada, pero es claro que se ha mantenido la composición mayoritaria de empresas pequeñas, que como se ha dicho tienen márgenes de ganancias muy limitadas, pero perviven, precisamente por un factor que no se tuvo en cuenta con las estadísticas inferenciales y analíticas, y es el hecho del fomento de la informalidad, por las condiciones de desempleo, de inseguridad financiera y de una falta de barreras a la entrada al mercado (una gran parte de la población puede acceder a la comercialización informal, dependiendo de sus niveles de capital, muy reducidos en general)

Entonces es altamente probable que los niveles de informalidad se preserven, e inclusive aumenten con la llegada de nuevos competidores que acaparen la mayor cantidad del volumen de ventas y ganancias, pues la informalidad, más que tener un contexto cultural de aceptación, es causado, la gran parte de veces, por la falta de acceso al contexto formal de la actividad formal.

7.3. La crisis actual: *pirámides,* recesión y búsqueda de nuevas oportunidades.

La entrada en conjunto de nuevos competidores, desde el lado formal, con economías de escala inmensamente superiores y un sistema de comercialización innovador y masivo suponía serias dificultades para los San Andresitos del país, en especial los de las grandes ciudades. Otros elementos completaron el escenario crítico para el sector: la crisis financiera de 1999, la intervención activa de la DIAN en estas zonas de comercio, una mayor regulación de las importaciones, y la instauración de nuevos negocios de este tipo a través del SARLAFT[28] desde el 2001.

La crisis de activos financieros de 1999 fue producto de muchos factores macroeconómicos, tanto a nivel nacional como internacional. [29] El catalizador de esta crisis fue claramente la moratoria excesiva ante activos ilíquidos (bienes inmuebles) por la acumulación de intereses y sobrecostos del sistema promovido por el Estado para el financiamiento de la vivienda (UPAC) que hicieron a la cartera bancaria del país aumentar el riesgo operativo de las entidades financieras, lo que contrajo el crédito y la demanda agregada simultáneamente. Indicadores de un mal desempeño macroeconómico como el desempleo y la inflación se precipitaron durante 1999-2002, periodo donde no existió crecimiento alguno del PIB. Fue, según la observación de la mayoría de analistas, la peor recesión de la historia del país.

El impacto de esta crisis se hizo más evidente en las modificaciones que hicieron los bancos en orden de alcanzar una recuperación y procurar la estabilidad. Se aumentaron las tasas de interés posteriormente a los primeros signos de balances positivos, así como los costos de los créditos por administración y servicios financieros. En los períodos de crecimiento el crédito otorgado por el sistema

[28] Sistema de Administración de Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo, manejado por la Superintendencia Financiera.
[29] En especial las crisis especulativas de los tipos de cambio en el Sureste Asiático y Rusia, así como la expansión financiera que tenía Estados Unidos por las empresas tecnológicas y de software

bancario colombiano ha crecido a tasas menores, lo que indica una búsqueda de la estabilidad macroeconómica, pero también afecta el sostenimiento de los niveles de demanda. En otras palabras, el sistema financiero se recuperó de su mayor crisis histórica, y aplicó la lección de no expandir el crédito demasiado rápido; pero mantuvo limitaciones estrictas para el acceso al crédito, lo que ha afectado al comportamiento del crecimiento económico del país.

La recesión vino también acompañada con una serie de reformas tributarias, fiscales y laborales, en orden de buscar el ajuste estructural. Con la ley 789 de 2002, principalmente, se avanzó en la flexibilización de los contratos y la creación de nuevas formas de trabajo (cooperativas asociadas, contratos de prestación de servicios, eliminación de diferencias salariales en los horarios y turnos, nuevas reglamentaciones sobre la forma de financiación de la seguridad social); aunque los resultados de política económica no han sido exitosos, en el sentido que la flexibilización no disminuyó el desempleo sino que aumentó el subempleo, esto es, la informalidad laboral.

Con referencia a cambios en las políticas sectoriales, la vigilancia y control sobre las actividades de los San Andresitos, en especial, y de la actividad importadora en general, se ha venido intensificando desde entonces. A su vez, el contexto político y económico de la lucha contra el terrorismo y las actividades subversivas le dio un vuelco a la administración del riesgo contra el lavado de activos. Las autoridades aduaneras y judiciales siempre han considerado que los San Andresitos son fuentes de gran escala ante el lavado de activos y el contrabando. Son constantes los allanamientos y los conflictos en estos centros de comercio por la injerencia de la DIAN y la Fiscalía General de la Nación desde la instauración del SARLAFT y el Decreto 1456 de 2000, que elevó las capacidades administrativas y de operación de la DIAN para la lucha contra el contrabando y actividades que inciden en evasión de impuestos y violación de la normatividad tributaria.

Es difícil, sin embargo, realizar un balance acerca de este tipo de operaciones por parte de las autoridades, en parte porque se desconocen los verdaderos montos que se realizan por operaciones de contrabando y lavado de activos, y que existe una coexistencia difícil de irrumpir en los San Andresitos, como se mencionó, entre la informalidad (de actividades legales) y la ilegalidad. Esta ambigüedad es difícil de justificar desde una perspectiva ética, pero la eficiencia de las operaciones de intervención de estos centros de comercio debería haber permitido identificar claramente el componente de ilegalidad y aislarlo del resto del sector. Sin embargo, esto es más complejo de lo que parece, puesto que, como se ha mencionado, la informalidad impide vislumbrar las verdaderas dimensiones del problema, y su identificación es compleja.

Se puede señalar que estos elementos dieron pie para la entrada de nuevos actores en el escenario de operaciones del sector de los San Andresitos. La limitación y contracción de los niveles de crédito, la imposición de restricciones sobre los tipos de fondos en orden de evitar el lavado de activos dentro del sistema financiero nacional, y una demanda por crédito mucho más estable pero excluyente hizo que muchos flujos de capital se orientaran hacia otros mecanismos de inversión y crédito, en especial para aquella parte de la población que no había tenido acceso a formas de financiamiento desde el sector bancario. Fue la aparición en conjunto del grupo de empresas conocidas posteriormente como "pirámides", presentadas como una alternativa para la consecución de un tipo de crédito (sin tasas de interés ni mensualidades reguladas), o mejor, de ingresos y rentabilidades que no podrían conseguir dentro del mercado financiero tradicional, así tuviesen la posibilidad de acceso.

El fenómeno de las pirámides ha sido estudiado desde distintas perspectivas, sociológicas, culturales y económicas[30]. En este trabajo nos centraremos en la

[30] Para esta sección se consultaron varios trabajos, en referencia a la problemática de la existencia y persistencia de estos sistemas de negocio. Véanse: (López Roca, 2009)(Hernandez Quintero, 2009)(Salazar Trujillo & Franco Escobar, 2009)(Córdoba Barahona, 2008)(Sarmiento Palacios, 2007)

hipótesis de que el acceso limitado a fuentes de crédito, como consecuencia de la reestructuración estructural de la economía colombiana a principios de la década del 2000[31]; así como una constante desregulación del mercado laboral que generaron una mayor inestabilidad salarial para el grueso de la población económicamente activa, fue la justificación que tuvo la sociedad colombiana para establecer contacto con una forma de negocios que había sido utilizada en el pasado, en épocas de crisis severas, y que habían tenido resultados igualmente desastrosos para la economía y la cohesión social, como lo fueron los esquemas de *pirámides* o empresas multinivel.

Una definición acerca de las actividades desarrolladas por las denominadas *pirámides* tiene de por medio la polémica acerca de la legalidad e institucionalidad de este tipo de operaciones. López Roca (2009) hace explicita la diferencia conceptual entre un esquema tipo Ponzi y la forma de las pirámides "clásica". Un esquema tipo Ponzi realiza captación masiva y habitual de recursos del público (independientemente del status de legalidad) sin que los primeros inversionistas o depositantes tengan que desarrollar una búsqueda de nuevos ahorradores, puesto que las rentabilidades pueden sostenerse dentro de un límite de apalancamiento, hasta la llegada de nuevos fondos. El ejemplo más amplio de un esquema Ponzi que incurrió en defraudación fue la sociedad BMSI , mutual de inversiones que era propiedad de Bernard Madoff, una figura representativa del sistema financiero de Estados Unidos, que durante los 21 años de funcionamiento de la sociedad BMSI no tuvo reporte alguno de anormalidad ante las autoridades financieras de este país. La operación, insertada en pleno dentro de los mercados de activos financieros internacionales, no fue descubierta sino hasta que las empresas auditoras de BMSI reportaron el incumplimiento de los dividendos

[31] Esta hipótesis es desarrollada por Sarmiento Palacios (2007) y López Roca (2009).

ofrecidos por la sociedad mutual, debido a una mala especificación del reporte de sus pasivos.[32]

Las pirámides "clásicas" son versiones menos refinadas y generalmente no insertadas dentro de los mercados y la economía formal. Sus operaciones no siempre cuentan con autorización del marco institucional del sector financiero, aunque tengan reconocimiento legal o registro mercantil. Algunas operan sin encubrir la captación mediante otras actividades, ya sea la transferencia de recursos hacia la comercialización de productos o la diversificación del portafolio de las inversiones de las sociedades (como fue el caso de DMG). Hernández Quintero (2009) anota que las pirámides tienen un inevitable fin, por tres hechos, no excluyentes entre sí: primero, la incapacidad de atraer nuevos inversionistas, que se traduce en la limitación de la disponibilidad de fondos, por lo que los inversionistas antiguos generan un retiro masivo (similar a un pánico bancario). Una consecuencia de esto es que la empresa que maneja la pirámide no pueda transferir con la misma facilidad que al inicio los altos dividendos a todos los que recién ingresan, precisamente por la disponibilidad de fondos. La segunda generalidad de la quiebra de una pirámide, anota este autor, es el escape o el traslado masivo de los fondos por parte de la administración de la pirámide, como sucedió en Albania en 1997, uno de los países que se ha visto afectado de manera dramática por el estallido de este tipo de *burbujas* económicas. La última característica es la intervención del Estado, generalmente cuando el problema de la insuficiencia de fondos o la evasión de los administradores de este tipo de negocios ya ha ocurrido, intentando evitar un pánico bancario mayor o refrenar la ira de las personas estafadas. En el caso colombiano la intervención se dio mucho antes de que los esquemas de las pirámides colapsaran, en el sentido que la Superintendencia Financiera había emitido autos de intervención contra 14

[32] BMSI y Stanford International (SBIL) fueron el punto de quiebre de la crisis financiera reciente en los Estados Unidos, como señala Stiglitz (2009). Estas sociedades tenían un reconocimiento muy relevante en los mercados financieros, puesto que se presentaban como el ejemplo de la innovación de los fondos administradores de riesgo (*hedge funds)*. El escándalo de estas empresas dio pie a una fuerte crítica hacia la Comisión de Valores de Estados Unidos (SEC, por sus siglas en inglés) y suscitó muchas dudas hacia los planes de recuperación del sistema financiera por parte de la administración Obama.

empresas que estaban realizando captación masiva de dinero sin autorización, a un año o más de la "explosión" del conflicto económico y social que se dio a finales de 2008 y comienzos de 2009[33][34]

Córdoba Barahona (2009) hace una exposición acerca del impacto que tuvo la crisis de las pirámides en el país, especialmente en su epicentro, que acaeció en departamentos del suroriente colombiano como Putumayo y Nariño. Resalta de su análisis la idea que las características sociales y económicas de esta región, en especial la difícil relación con el narcotráfico, la ausencia institucional del Estado, revertida de manera drástica por la llegada del Plan Colombia que intensificó el conflicto con grupos al margen de la ley y deterioró seriamente la estabilidad social, mucho antes de la problemática de DMG. Esta es una posición que condiciona el origen de este tipo de actividades, de corte ilegal y con repercusiones sociales muy amplias, a la preexistencia de un contexto económico muy adverso para gran parte de la población, lo que lleva a justificar, e incluso a defender, el desarrollo de este tipo de negocios, por lo que la crítica ante la intervención al holding DMG todavía es sostenida por muchas personas, en distintas partes del país, al no reconocer o modificar el argumento de la ilegalidad de la captación masiva y los peligros de fraude o lavado de activos que esta empresa podría realizar.[35]

La debilidad de la regulación financiera del país ha sido uno de los argumentos de varios analistas para explicar la existencia de estos tipos de negocios que afectan la consistencia macroeconómica y el desempeño financiero. En sí, el problema de la

[33] Véase el recurso de reposición efectuado el 12 de Septiembre de 2007 contra la Sociedad Holding DMG S.A (Resolucion 1634, 2007) en la que se procedió a efectuar un auto de intervención, es decir, la investigación de la procedencia de los activos y el control de los balances presentados por esta empresa, lo que se dio efectivamente con el decreto 4333 de 2008, que declaró el estado de emergencia social. por su parte la intervención ante la sociedad DRFE, la otra gran pirámide, no fue efectiva sino posterior a la emisión del decreto, pues esta había retirado masivamente los fondos desde agosto de 2008.

[34] Un entendimiento del momento de la "explosión" de las pirámides se dio generalmente por medios de comunicación, con la información de los acontecimientos, aunque muchas veces no fue del todo completa y la opinión pública del país todavía tiene a confundir muchos de los aspectos de esta crisis(Véase (Redacción Portafolio.com.co, 2008)(Sección País, 2008)(Sección Empresa, Supersociedades somete a control a firma DMG Grupo Holding, 2007))

[35] El debate ético de la sociedad colombiana, como apunta González (2004), refleja un condicionamiento de lo que se considera legal e ilegal, dependiendo de las circunstancias. Por ejemplo, la reclamación de la devolución de los dineros perdidos por la intervención mediante acciones judiciales, cuando se existe una consciencia de que dicho proceso fue realizado por la investigación sobre el lavado de activos que DMG presuntamente estaba realizando.

regulación para el contexto colombiano se revela en dos aspectos: el riesgo operativo mal administrado, por normativas insuficientes o poco activas, ante actividades ilegales como la captación masiva de recursos del público, el lavado de activos o el fraude; y ante una estructura normativa que regula excesivamente las operaciones interbancarias (compra y venta de carteras por tipo de riesgo, activos ilíquidos, tasas de interés y costos de servicio) y dictamina lineamientos sobre la normativa de las tasas de interés (con márgenes muy elevados: Colombia es uno de los países con mayores costos de intermediación financiera en el mundo(Contraloría General de la Nación, 2009) por la reglamentación de niveles mínimos de tasa de interés operativa); pero no avanza demasiado hacia la transformación de un sistema financiero que permita la adecuada expansión del crédito y de la demanda agregada, estimulando la disposición del ahorro en el sistema bancario, y asegurando que los escenarios de estafa y quiebra de entidades no pertenecientes al mercado tradicional financiero, como lo son las pirámides, no vuelvan a suceder. Sin embargo, las modificaciones son incompletas y coyunturales, lo que da paso a "mutaciones" y artilugios legales para que continúen este tipo de actividades. (Hernández Quintero, 2009)

En referencia particular al tema que nos ocupa, esto es, la relación de la crisis de las pirámides con la recesión sectorial del comercio informal minorista de los San Andresitos, señalamos varios aspectos.

Se señaló previamente que DMG fue un caso particular del esquema clásico de las pirámides, en el sentido que no solamente se dedicaba a la captación de ahorros a cambio de retornos muy elevados (75% a 150% de la inversión inicial en un mínimo de 3 meses) sino que, por medio de su estructura conjunta de empresas, re-transfería los fondos disponibles para evitar presiones sobre el origen de dichos fondos, a través de un sistema de comercialización que le permitía a los clientes utilizar sus fondos en la compra de bienes y servicio, especialmente de bienes durables de consumo. Esto le permitió presentar utilidades contables a través de

este sistema, sin involucrar las operaciones de captación,[36]y dejar sin piso legal las reclamaciones de entidades como la Superintendencia de Sociedades.

En este sentido, los San Andresitos participaron como socios de la actividad de comercialización, mediante contratos de provisión, o siendo muchos de los comerciantes de estas zonas socios del holding de DMG. Es difícil establecer si existieron problemas sobre la legalidad de este tipo de contratos, puesto que el responsable de este tipo de compras era la empresa solicitante, esto es, DMG. Para el caso de Bogotá, el sistema de tarjetas prepago que dicha compañía ofrecía le permitió a una zona comercial informal del norte establecerse como proveedor, así mismo como muchos comerciantes del principal San Andresito del país, el de la zona industrial del occidente. Los vínculos no son claros, y en este sentido falta una recopilación de información sustancial, para determinar si muchos comerciantes tenían conocimiento de hecho sobre las actividades de lavado de activos (reconocidas mucho tiempo después por los administradores del holding DMG)[37] y de su relación con el comercio de bienes de contrabando.

Otro aspecto de esta relación es el acceso masivo al crédito que tuvieron muchos comerciantes de San Andresito, bien sea por sus vínculos como proveedores o por los montos que muchos invirtieron en esta empresa, los ahorros de varios años de trabajo, o préstamos por otras fuentes, la reinversión de estos dividendos, entre otros. A diferencia de otros grupos que eran clientes de esta empresa, los comerciantes (independientes y que buscaban la ampliación de su negocio) podían convertirse en proveedores o recibir mejores condiciones a la hora de recibir los retornos por su inversión. Esto, al final, tuvo una consecuencia muy adversa, puesto que se comprometieron mayores ingresos a medida que avanzaba la confiabilidad acerca de la estrategia empresarial que desarrollaba DMG. Como es

[36] DMG reportó utilidades en el 2007 de cerca de 75 mil millones de pesos. (Semana.com/Social, 2008)Cuando se hace referencia a este tipo de transferencias es debido a que la constitución de la sociedad mercantil de DMG le permitía establecer Contratos de Cuentas de Participación y Encargos Fiduciarios, contemplados en el Decreto 1981 de 1988. Este tipo de operaciones fue modificado mediante Decreto 4333 y 4336 de 2008, lo que eliminó la validez de estos contratos(Hernández Quintero, 2009)

[37](Sección Justicia, 2009)

de esperarse, con la crisis de las pirámides, muchos comerciantes perdieron los ahorros de muchos años, algunos simplemente no pudieron recuperarse de dichas pérdidas, otros tantos ganaron. Las consecuencias quizá fueron similares como para el resto de la población que invirtió en este negocio, pero debe sin embargo anotarse que el vínculo de estos centros de comercio con DMG generó mayor susceptibilidad de quiebra. DMG no fue la única pirámide en la que participaron los comerciantes, pero sin duda fue con la que se relacionó más, y de la que obtuvo los peores resultados. Este panorama cambia en otras ciudades, por ejemplo en Cúcuta o en Neiva, pues los San Andresitos de dichas ciudades estaban vinculados con pirámides como DRFE y GN (Grupo Network), y por tanto se vieron afectados de manera distinta, con mayores pérdidas inclusive para el caso de DRFE, pues esta pirámide evadió sus responsabilidades de pago mucho antes de los procesos de intervención.[38]

[38] (Sección Finanzas, 2008), (Sección País, 2008)

8. Conclusiones

- La quiebra de muchos establecimientos en los San Andresitos, luego de la caída de DMG y las pirámides es amplia, aunque no exista una evidencia estadística clara. Sin embargo, el comercio minorista ha presentado problemas de recesión y una caída en sus ventas desde 2008, como lo evidencia la Muestra Mensual Manufacturera que realiza el DANE. Aunque es una generalización que agrupa comercio formal e informal y no especifica los volúmenes de venta, se puede deducir que el comercio minorista de electrodomésticos ha presentado saldo desfavorable: un cambio anual de 2008 a 2009 en volúmenes de venta del -13.7%[39], menores niveles de empleo y percepciones negativas sobre el comportamiento de su negocio (DANE, 2009). FENALCO resalta la necesidad de nuevas estrategias para la recuperación de este sector, estrategias que se tienen que realizar en el corto plazo, pues considera que el sector minorista de bienes durables está atravesando una seria recesión. (FENALCO, 2009)Esto lo confirma el documento que presenta la Cámara de Comercio de Bogotá (Cámara de Comercio de Bogotá & Invest in Bogotá, 2008), en dónde analiza el problema de la desarticulación del comercio minorista de este tipo de bienes, debido a que el mercado colombiano es un importador neto de la gran parte de las líneas de producto de este sector, lo que lo hace altamente vulnerable a los ciclos recesivos del comercio exterior colombiano.
- Lo anterior afirma que la crisis del sector tiene una causalidad heterogénea, esto es, obedece a varios factores que deben tratarse en su conjunto. La quiebra de DMG y de las pirámides financieras fue, de hecho, el catalizador de una recesión mucho más acuciada en el sector comercializador del país, y de otros sectores caracterizados por un alto grado de informalidad y de limitaciones al acceso al crédito y a los mecanismos de mercado, lo cual en cierta medida contradice el comportamiento macroeconómico general, que

[39] La variación cíclica de las ventas es notable en el comercio minorista, sin embargo en periodos de recesión sectorial no existe un repunte en épocas de mayor actividad comercial, como lo es el periodo de final de año (Octubre a Diciembre).

se ha venido presentando como de crecimiento estable durante los últimos cinco a siete años. Las causas de este tipo de crecimiento también se contraponen con el aumento del desempleo estructural y una inflación demasiado baja para las medidas de política monetaria que se han asumido, una balanza comercial deficitaria pero con una tasa de cambio en devaluación constante. El problema que presentamos, y que se quiere desarrollar con mayor profundidad en adelante, es por lo demás, una muestra representativa de la disfuncionalidad del sistema económico del país.

- Los comerciantes de San Andresito recibieron una lección durísima, de la que todavía pueden sacarse muchas conclusiones, pero ante todo se necesitan acciones efectivas y concretas para superar una recesión singular, que afecta a miles de personas. La ausencia de una organización colectiva, que vigile y proteja los intereses de los comerciantes minoristas de este sector económico, la falta de reconocimiento de los principales retos a afrontar, y una mirada centrada en el corto plazo, más que en estrategias conjuntas y competitivas que permitan la estabilidad del ingreso y del empleo, la adquisición de mejores beneficios en la operación de negocio, y en últimas un mejoramiento de la percepción del consumidor hacia este sector, son los elementos que queremos solucionar y desarrollar para dar un paso más hacia la consolidación de una agremiación de comerciantes minoristas que tenga en cuenta las experiencias previas, como las ocurridas con la problemática de DMG, y que prevea las que ocurrirán en un futuro no muy cercano, en un contexto económico, político y social tan complejo y volátil como el que presenciamos ahora.
- Se señalará entonces que la problemática de la informalidad empresarial en la que se encuentra el sector ha sido una causa de la presente coyuntura, pero a la vez es una consecuencia de un contexto económico que dificulta la adecuada inserción de estas unidades de negocio en el sistema formal, así

como el mejoramiento del desempeño de los pequeños negocios es dependiente de una mejor forma de organización y gestión. Castañeda y García (2008) han señalado, de manera muy interesante, las opciones de política pública que tienen las autoridades distritales para iniciar la estructuración de un sector de vendedores en el espacio público de la ciudad que busque darle solución a los problemas más relevantes, como la precariedad del ingreso, la preferencia por la informalidad y el conflicto constante con las autoridades; así como los elementos de gestión y organización que estos vendedores pueden desarrollar para darle solución a los problemas que caracterizan su cotidiano.

- Nuestro propósito es analizar también de una manera objetiva la posibilidad de que se desarrollen adecuadamente estos elementos de gestión, al interior del sector, y de políticas que son necesarias para la transformación de estos negocios, hacia una formalización que mejore la calidad del empleo y el ingreso. Bajo esta consideración, las microempresas y pequeñas empresas que conforman los San Andresitos están insertadas en un contexto con mayores complejidades que las demás, pues la informalidad ha exacerbado las problemáticas de la ilegalidad, la mala percepción por parte de los consumidores, el conflicto con las autoridades y una desregulación total por parte de alguna entidad que agrupe y presente los intereses de los comerciantes, en orden de darle solución a las dificultades que conforman la crítica coyuntura del sector de San Andresito.

- Observamos que el sector minorista de electrodomésticos se encuentra en un amplio riesgo si no actúa de manera inmediata para afrontar la coyuntura actual de una intensificación de la competencia de los hipermercados, de los nuevos competidores que llegarán por concepto de la apertura amplificada que conlleva el TLC y los acuerdos bilaterales de comercio. Para el caso especifico del San Andresito de la 38, su alto grado de informalidad lo hace más vulnerable a dichos riesgos, pues se evidenció que

a un mayor grado de falta de planeación y previsión ante escenarios de cambio, los negocios entran en crisis y fallan. La informalidad, entendida en el sentido más amplio de carencia de regulaciones administrativas y legales, no ha de implicar necesariamente la ilegalidad de los negocios. Aunque se piense lo contrario, los problemas de percepción por parte de los consumidores hacia los San Andresitos hacen que estos se dirijan hacia los centros mayoristas, por conveniencia de precios, o simplemente por el riesgo que le implica comprar productos sobre los que tiene incertidumbre.

- La forma administrativa para la conformación de un plan conjunto que resuelva de manera concreta gran parte de las problemáticas que se observaron proviene de un esquema que centre su atención en la gestión continua, no programática, que esté al tanto de las prioridades iniciales a desarrollar, y que las ponga en el plano de las acciones directas. Se utilizan los esquemas del mejoramiento continuo y del benchmarking para formular estrategias que den un alcance efectivo de dichos objetivos planteados.
  Dichas prioridades son:

  - Consolidar las estrategias propuestas,
  - Derivar lineamientos de acción para el sector (políticas de integración y hacia la formalidad),
  - Desarrollar planes eficientes en casos coyunturales, e insertar una cultura de la competitividad, que permita el alcance de mejores y superiores prácticas de negocio.

- La organización de las necesidades estratégicas para el conjunto de los comerciantes se consolida a través de un sistema de gremio, que busque la integración y el consenso para la toma de decisiones colectiva. Inicialmente se busca la formación de un bloque unificado con las asociaciones y cooperativas existentes, para consolidar un marco de normas y de reglas de

decisión, así como se promoverá la atracción de negociantes independientes, formales e informales, que no están en ningún tipo de asociación, y formar así un grupo amplio y con capacidad de impacto para el mejoramiento continuo del ambiente y la búsqueda de oportunidades de crecimiento empresarial.

- El plan de agremiación será fomentado por una perspectiva de mejorar continuamente las relaciones y prácticas de negocio al interior del sector, y tendrá dos líneas de desarrollo: bajo planes estratégicos que le permitan dar con el crecimiento empresarial propuesto, y bajo planes operativos, que consoliden efectivamente la forma de un gremio, hacia el reconocimiento y puesta en práctica de los planes estratégicos.
- La Economía Solidaria es una realidad y una posibilidad: hemos mostrado que existe una asociación directa entre los grados de informalidad y la necesidad de nuevos modelos de gestión y desarrollo, como es el caso de la economía solidaria. Si bien el proceso de asociación hacia un sector solidario tiene todavía un camino muy complicado, para el caso de los San Andresitos en Bogotá (si recordamos que uno de los objetivos de las organizaciones en el contexto solidario es primar el beneficio colectivo sobre el individual; mientras que la atomización y dispersión de los comerciantes del sector incentiva y fuerza el aumento de la competencia), vemos que es una alternativa viable y necesaria para darle una dirección adecuada a la resolución de las problemáticas presentadas. En especial, dicha asociación permitirá construir puntos en común, necesidades conjuntas, recursos y políticas de gestión que deberán iniciarse *desde adentro*, desde la iniciativa de los mismos comerciantes, desde la perspectiva cotidiana y la más generalizada.
- En este sentido entran a operar las recomendaciones planteadas por las corrientes de la economía popular y la economía solidaria, hacia una *agremiación colectiva* que represente los intereses de los comerciantes del

sector; pero que emerja desde una base constructiva y asertiva. Las asociaciones económicas se dan en este contexto para permitir una actuación en *bloque* ante las condiciones imperantes de la economía tradicional, que no reconoce las diferencias estructurales sino que las acentúa, limitando las vías de acceso hacia los mercados, institucionalmente formados. Esto implica ir más allá de los nominalismos de las asociaciones y cooperativas, que no tienen una voz efectiva en la solución de las problemáticas de sus asociados. Implica generar un consenso sobre la realidad económica, administrativa y coyuntural que enfrenta al sector, incentivar la necesidad de *conjugar* los intereses de los asociados en un objetivo común. ¿Cómo superar el problema de la informalidad, la percepción sesgada de los consumidores sobre las actividades de los San Andresitos, la competencia cada vez más dura de los hipermercados, y todas las problemáticas de que cotidianamente se observan en este tipo de negocios, si no existe un marco común de operación, si no se dan las condiciones para la colaboración y el desarrollo en conjunto?

- El camino hacia esta consolidación como un sector comercial, geográfico y económico, es complejo, y requerirá de posteriores estudios. Sin embargo, resaltamos que los resultados presentados son una indicación del grado de urgencia para darle solución a un problema de fondo, que requiere de una gestión adecuada y oportuna. Las coyunturas de crisis y recesión sectorial que afrontan los comerciantes pueden ser superadas, si en primer lugar se reconocen los retos y oportunidades que se ofrecen al darle solución a los problemas que aquí intentamos visualizar, y si existe también un cambio sobre las perspectivas en el desarrollo de los negocios, en donde se abran los espacios para la cooperación y la formación conjunta de estrategias y buenas prácticas de negocio, bajo un esquema asociativo eficiente, que le dé una vía efectiva a la resolución de las complejas problemáticas que en el presente afronta el sector comercializador de San Andresito de la 38.

9. Bibliografía.

Altamar, J. F., & Caro, F. (1 de Diciembre de 2008). *Compraventas dejaron de recibir artículos en prenda, por decreto de emergencia .* Obtenido de Portafolio: http://www.portafolio.com.co/economia/economiahoy/2008-12-01/ultimas_noticias.php?id_sec=1014364

Berdugo Garavito, J. M. (2001). *Asociaciones empresariales.* Medellín: Editorial Lelon.

Bernal, C. A. (2006). *Metodología de la Investigación para Administración y Economía.* Bogotá D.C.: Pearson Educación.

Brondzinsky, S. (27 de septiembre de 2008). *DMG: el misterioso arte de multiplicar el dinero .* Obtenido de Poder 360°: http://www.poder360.com/article_detail.php?id_article=747

Camara de Comercio de Bogotá, & Invest in Bogotá. (2008). Competividad y estrategias sectoriales: Balances y perspectivas. *Observatorio Económico* , 1-25.

Cárdenas, M., & Rozo, S. (2009). Informalidad empresarial en Colombia: problemas y soluciones. *Desarrollo y Sociedad* , 211-243.

Castañeda, A., & García, J. (2008). *Hábitat y espacio público: el caso de los vendedores informales en el espacio público de Bogotá.* Bogotá: Instituto para la Economia Social & UN-Habitat.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina). (2009). *Estudio económico para América Latina: políticas para la generación de empleo de calidad.* Nueva York: Naciones Unidas.

Chiavenato, A. (2004). *Introducción a la Teoría General de la Administración.* Bogotá D.C: McGraw Hill.

Colombia (Congreso de la República). (1999). *Ley 454 de 1998: "Por la cual se determina el marco conceptual que regula la Economía Solidaria...".* Bogotá: Congreso de la República.

Contraloría General de la Nación. (2009). *Informe Nacional de Competitividad: Balance de Resultados del Plan Decenal de Competitividad .* Bogotá.

Córdoba Barahona, A. M. (2008). Las pirámides financieras: soporte de una economía atípica. *Tendencias: Revista de la Facultad de Ciencias económicas y administrativas Universidad de Nariño* , 1-19.

DANE. (2009). *Informalidad laboral para el total de las 13 areas urbanas. Encuesta Nacional de Hogares.* Bogotá: Departamento Nacional de Estadísticas.

DANE. (2009). *Anexo Indices Muestra Mensual Comercial Manufacturados (MMCM).* Bogotá: Imprenta Nacional.

DANE. (2010). *Anexo Muestra Sector Mayorista Hipermercados.* Bogotá: DANE.

DANE. (2009). *Encuesta Anual de Comercio (Historico 2005-2009).* Bogotá: Imprenta Nacional.

DANE. (2010). *Ficha Metodologica Encuesta Anual de Comercio.* Bogotá: Imprenta Nacional.

DANE. (2010). *Variables principales Sector Comercio.* Bogotá: DANE.

Departamento Nacional de Planeación. (1991). *Plan de Desarrollo Económico y Social 1990-1994 La Revolución Pacifica. Presidencia de la Republica.* Bogotá: Imprenta Nacional.

Eco, U. (1987). *Cómo escribir una monografía.* México: Taurus.

Editorial. (14 de Enero de 2009). *DMG y el Realismo Mágico .* Obtenido de Portafolio: http://www.portafolio.com.co/opinion/editorial/2009-01-14/ultimas_noticias.php?id_sec=1013724

Editorial. (3 de Diciembre de 2008). *El terremoto DMG.* Obtenido de El Tiempo: http://www.eltiempo.com/opinion/forolectores/el-terremoto-dmg_4689768-1

Editorial. (19 de Noviembre de 2008). *La intervención de DMG.* Obtenido de El Tiempo: http://www.eltiempo.com/opinion/forolectores/la-intervencion-de-dmg_4673021-1

FENALCO. (2009). Urgen medidas para la recuperación del sector electrodomestico. *Boletin Economico Agosto 2009* , 13.

Gonzalez, J. I. (1999). Elefantes y Sanandresitos : Reflexiones sobre ética y economía. *Revista CENDE* , 17-37.

Gonzalez, J. I. (2004). La ilegalidad, los metaordenamientos y las metapreferencias. *Economía Institucional* , 37-54.

Helizalde Hevia, A. (2003). *Conceptualización del Sector Solidario.* Medellín: Pontificia Universidad Bolivariana.

Hernandez Quintero, H. (2009). De las pirámides al delito del ejercicio ilegal de la actividad financiera. *Revista de Derecho Penal y Criminología: Universidad Externado de Colombia* , 3-44.

Hernandez, S. (25 de Noviembre de 2008). *En caso DMG hay una larga cadena de responsables, pero no todo se le puede achacar al Gobierno.* Obtenido de Portafolio: www.portafolio.com.co/.../ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4686798.html

Jones, G. R. (2001). *Organizational theory: text and cases.* New York: Prentice Hall.

Katime, A. (2004). *Hacia la construcción de un derecho solidario en Colombia.* Bogotá D.C.: Departamento Administrativo de Economía Solidaria.

Le Moigne, J. L. (1997). La `incoherencia epistemológica' de las ciencias de la gestión. *Cuadernos de Economía* , 162-185.

López Roca, L. (2009). *Piramides y sistemas Ponzi: El caso colombiano.* Bogotá: Centro de Consultoría Juridica (web).

Lorenzano, C. (2003). *El cuestionamiento del método inductivo.* Buenos Aires: Redalyc (PDF).

Martínez Quiñones, D. F. (2007). *El comportamiento de los clientes de grandes superficies simulación y minería de datos.* Bogotá: Universidad de Los Andes, Facultad de Administración.

Masamichi, M., Kono, M., Low, P., Luenga, M., & Schuknecht, M. (2001). *Mercados abiertos de servicios financieros: la función de los Acuerdos Generales de Comercio de Servicios.* Genova: WTO Publications.

Max Neef, M. (2005). El poder en la globalización. *IV Congreso Internacional de Salud Pública: Universidad de Antioquia* (págs. 1-11). Medellín: Universidad de Antioquia.

Max-Neef, M. (2000). *Economía descalza: señales desde el mundo invisible.* Montevideo: Nordan (Pensamiento descalzo).

Melo Lisboa, A. (2000). *Desafios de la economia popular solidaria.* Sao Paulo: Universidade Federal du Santa Catarina.

Organista, J., & Osorno, J. (2010). *Propuesta para la agremiación de comerciantes de electrodomésticos del Sector San Andresito de La 38.* Bogotá: n.a.

Perea, G. D. (2004). *Estructuración del sector solidario.* Bogotá: DANSOCIAL.

Razeto, L. (1988). *Economía de solidaridad y mercados democráticos: Fundamentos de una teoría económica comprensiva.* Santiago de Chile: Ediciones PET.

Razeto, L. (1993). *Los caminos de la economia de la solidaridad.* Santiago de Chile: Ediciones Vivarium (Reimpreso por la Universidad Luis Amigó).

Razeto, L. (1999). Los caminos de la Solidaridad. 1-23.

Sección Asuntos Legales. (12 de Mayo de 2009). *Se pierden dineros de víctimas de DMG.* Obtenido de La República: http://www.larepublica.com.co/archivos/ASUNTOSLEGALES/2009-05-12/se-pierden-dineros-de-victimas-de-dmg_73701.php

Sección Economía Hoy. (17 de Junio de 2009). *Pagos a 194.000 personas que invirtieron en DMG comenzarán este jueves.* Obtenido de Portafolio:

http://www.portafolio.com.co/economia/pais/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-5450527.html

Sección Economía Hoy. (17 de Julio de 2008). *Supersociedades somete a control a Grupo DMG para verificar de cerca sus actividades.* Obtenido de Portafolio: http://www.portafolio.com.co/economia/economiahoy/2008-07-17/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4381942.html

Sección Empresa. (4 de Octubre de 2007). *Superfinanciera suspende a DMG por captación ilegal de dineros.* Obtenido de La República: http://www.larepublica.com.co/archivos/EMPRESAS/2007-10-04/superfinanciera-suspende-a-dmg-por-captacion-ilegal-de-dineros_9844.php

Sección Empresa. (18 de Julio de 2007). *Supersociedades somete a control a firma DMG Grupo Holding.* Obtenido de La República: http://www.larepublica.com.co/archivos/EMPRESAS/2008-07-18/supersociedades-somete-a-control-a-firma-dmg-grupo-holding_29218.php

Seccion Especial Multimedia. (6 de Diciembre de 2008). *La verdadera historia de DMG en las voces de sus protagonistas.* Obtenido de El Tiempo: http://e.eltiempo.com/media/produccion/dmgAudios/index.html

Sección Finanzas. (24 de Noviembre de 2008). *Las historias tras la caída del imperio DMG.* Obtenido de La República: http://www.larepublica.com.co/archivos/FINANZAS/2008-11-24/las-historias-tras-la-caida-del-imperio-dmg_60389.php

Sección Finanzas. (27 de Enero de 2009). *Los compradores de estratos bajos.* Obtenido de La República: http://rse.larepublica.com.co/archivos/EMPRESAS/2010-04-26/los-compradores-de-estratos-bajos_98624.php

Sección Judicial. (21 de Noviembre de 2008). *Propietario de DMG, recluido en La Picota.* Obtenido de El Espectador: http://www.elespectador.com/noticias/judicial/articulo92273-david-murcia-sera-recluido-picota

Sección Justicia. (9 de Enero de 2009). *Lavado de activos en DMG reconocieron Daniel Ángel y Margarita Pabón, socios de David Murcia Guzmán.* Obtenido de El Tiempo:)http://www.eltiempo.com/colombia/justicia/lavado-de-activos-en-dmg-reconocieron-daniel-ngel-y-margarita-pabon-socios-de-david-murcia-guzman_4747158-1

Sección Nación. (24 de Noviembre de 2008). *Superintendencia Financiera ordenó intervención y cierre de oficinas de Costa Caribe.* Obtenido de El Tiempo: http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-4683148

Sección País. (8 de septiembre de 2008). *72 firmas, entre ellas DMG, deberán comprobar que no son captadoras de dinero ante la UIAF.* Obtenido de Portafolio: http://www.portafolio.com.co/economia/pais/2008-11-13/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4662680.html

Sección País. (19 de Noviembre de 2008). *Gobierno intervino al grupo DMG y se tomó las instalaciones de la empresa.* Obtenido de Portafolio: http://www.portafolio.com.co/economia/pais/2008-11-17/ARTICULO-WEB-NOTA_INTERIOR_PORTA-4670568.html

Semana.com/Portada. (15 de Noviembre de 2008). *Murcia desafía al Estado.* Obtenido de Semana: http://www.semana.com/noticias-nacion/murcia-desafia-estado/117755.aspx

Semana.com/Social. (2008). *Lo que usted necesita saber sobre las pirámides.* Obtenido de Semana.com: http://www.semana.com/wf_ImprimirArticulo.aspx?IdArt=117696

Stiglitz, J. (2009). Reforming the Global Architecture: lessons from recent Crises. *The Journal of Finance* , 1508-1521.

Superintendencia de la Economía Solidaria. (s.f.). *Normograma*.

TIEMPO, E. (03 de 15 de 2008). *EL TIEMPO.* Obtenido de EL TIEMPO: http://eltiempo.com/noticias

Umaña Mendoza, D. G., & Junca, G. (2006). *Las barreras al comercio de bienes y servicios de Bogotá una visión desde las negociaciones del TLC* . Bogotá: Alcaldía Mayor de Bogotá. Departamento Administratico de Planeación Distrital .

UNCTAD, C. d. (2009). *La evolución del sistema internacional y del comercio internacional desde la perspectiva del desarrollo: Impacto de la crisis.* Ginebra: UNCTAD: Junta de Comercio y Desarrollo.

Valencia, L. E. (2004). *Cultura Solidaria.* Medellín: Congreso Internacional de Pedagogía y Cultura Solidaria.

von Bertalanffy, C. (1988). *Teoria de Sistemas aplicada* . México: Prentice.

Von Foerster, H. (1997). Principios de autoorganización en un contexto socioadministrativo. *Cuadernos de Economía* , 131-162.

Wikipedia Forum. (3 de Julio de 2010). *DMG Holding.* Recuperado el 3 de Julio de 2010, de Wikipedia: http://es.wikipedia.org/wiki/D.M.G._Grupo_Holding_S.A.