

La economía informal en América Latina

Enrique Gherzi



El escritor peruano José María Arguedas dijo en una ocasión que los pueblos latinoamericanos éramos unas culturas antiguas, unos pueblos antiguos con historia, con pasado, y con características indelebles. Yo diría que entre esas características, tal vez una de las más notables sea aquella por la cual, nuestros países, de tiempo en tiempo, se convulsionan de revolución a revolución.

En el Perú contemporáneo, de hecho, ha habido dos revoluciones muy significativas. Una fallida, que fue la revolución que trató de llevar a cabo el Sendero Luminoso, el grupo guerrillero maoísta que se insubordina en 1980; y otra exitosa, la revolución de los empresarios populares, llamados generalmente empresarios informales, que trabajan al margen de la ley en las ciudades del país.

De manera que, si tuvieramos que resumir en un concepto la historia de los últimos 15 años en el Perú, yo diría que es la historia de esas dos

revoluciones: la historia de la revolución comunista del Sendero Luminoso y la historia de la revolución informal de los empresarios populares; la historia de una revolución que fue un fracaso, militar y político, y la historia de una revolución que ha terminado siendo uno de los éxitos más impresionantes de la historia contemporánea.

La economía informal

Muchas veces hemos leído acerca de las actividades subterráneas de la economía informal. Conceptualmente podemos proveer una definición muy simple de este fenómeno. Las actividades que componen la economía informal son aquellas actividades que teniendo fines lícitos se basan en medios ilícitos para llevarse a cabo. Es decir, son actividades que no tienen intrínsecamente un contenido criminal, pero que, a pesar de ser actividades finalmente lícitas y convenientes, deseables en un país, tienen que servirse de medios ilícitos para llevarse a cabo. La característica económica más notable de las actividades informales es que tanto la gente directamente involucrada en ellas como la sociedad en general se encuentran mejor si la ley es violada que si es seguida al pie de la letra.

Sirva para aclarar ese concepto el ejemplo (que trataremos a fondo más adelante) de los

vendedores ambulantes de origen callejero que pueblan las ciudades de América Latina. En ciudades como México, D.F., Sao Paulo, y Lima, que se encuentran entre las ciudades más pobladas y de mayor densidad del mundo, una característica fundamental es la existencia de miles de vendedores ambulantes.

El vendedor ambulante es, en primer lugar, un comerciante. Sus fines son lícitos, pero se tiene que basar en medios ilícitos--no cumplir con las regulaciones legales, no cumplir con las normas laborales, no pagar impuestos--porque no le queda otro remedio que hacerlo así. No puede ingresar en la economía formal porque ésta impone sobre las sociedades latinoamericanas un coste tan oneroso que resulta insufragable para las personas y para los empresarios con pequeños ingresos. La informalidad es entonces una situación en la cual la gente quiere trabajar legalmente pero no puede. Lo único que le queda es trabajar en esa zona de relativa ilegalidad que el resquicio legal deja en la sociedad de Latinoamérica.

Aunque varía de país en país, la importancia de la informalidad es muy amplia. En el caso de mi país, se calcula que en términos generales el equivalente a un 30 por ciento del producto nacional bruto y el equivalente a un 60 por ciento

de las horas-hombre trabajadas se desarrollan en las actividades informales. Es decir, un 30 por ciento de la producción y un 60 por ciento del trabajo.

Eso nos permite obtener algunas conclusiones iniciales. En primer lugar, que social y económicamente la informalidad es grande, ya que, si el 60 por ciento de las horas-hombre están en el sector informal, el gobierno sólo controla 4 de cada 10 horas que se trabajan. En otras palabras, la mayor parte de los peruanos trabajan fuera de la ley.

La segunda conclusión es que, pese a su importancia cuantitativa, las actividades informales tienen una productividad baja puesto que, como hemos visto, el 60 por ciento del trabajo hace solamente el 30 por ciento del producto. Eso nos aproximará a algunos problemas que tendremos que afrontar más adelante: la falta de instituciones legales que permitan maximizar sus beneficios o cómo organizarse con mayor eficiencia. Los informales, por ejemplo, no pueden recurrir a un tribunal para hacer valer sus contratos. Padecen igualmente de una insuficiencia crónica de derechos de propiedad que, a la larga, termina influyendo negativamente en su productividad.

Dicho esto, pues, es evidente que estas actividades de fines lícitos y medios ilícitos--es decir, la informalidad--son significativas, aunque su importancia varía de un sector a otro de la economía latinoamericana.

La construcción informal

En el caso de América Latina es significativo, ilustrado por lo menos en la experiencia peruana, que el sector informal tenga una presencia fundamental en el terreno de la construcción y de la vivienda. De hecho, el desarrollo urbano peruano se ha hecho fundamentalmente en el sector informal. La mayor parte de Lima, aproximadamente la mitad de su área geográfica (Lima es una ciudad de 8 millones de habitantes), se encuentra desarrollada completamente fuera de la ley, en lo que los peruanos denominan eufemísticamente “pueblos jóvenes,” que no son otra cosa que las barriadas--barrios urbanos marginales, desarrollados por invasión de terrenos públicos o privados por parte de migrantes del campo a la ciudad de los últimos 40 años.

El desarrollo de este sector de la vivienda informal tiene una gran importancia económica, social y política en el caso del Perú. En primer lugar, es económicamente significativo porque la inversión realizada por la gente del sector informal

en sus propias viviendas equivale aproximadamente a 8,000 u 8,500 millones de dólares; inversión de viviendas que se ha realizado sin ningún tipo de apoyo por parte del Estado.

En segundo lugar, es socialmente importante porque representa la emergencia de un nuevo sector propietario. Tradicionalmente en el Perú, supongo que al igual que en el resto de Latinoamérica, los sectores menos favorecidos han estado ausentes de la propiedad. El acceso a la propiedad se ha limitado a los sectores ricos o aristocráticos de esos países. A través de este proceso de urbanización informal, no obstante, los sectores menos favorecidos de América Latina han logrado reivindicar para sí el derecho a la propiedad, establecerlo activamente en las ciudades latinoamericanas.

Finalmente, la construcción informal ha tenido una significación política muy notable. ¿Por qué política? Porque, en última instancia, sólo la gente que es propietaria lucha por algo. Sólo cuando se tiene algo, se tiene sentido de la responsabilidad, de la lucha, y del desafío político. Los países que no son propietarios son países donde la sociedad es débil, donde la ciudadanía no se enfrenta al poder político porque finalmente hay muy poco espacio para el desarrollo individual.

El comercio informal

Otro sector de suma importancia en la economía informal es el sector del comercio. En el pasado la presencia de la actividad informal en el sector comercial en el Perú ha sido bien notable. Tal vez sea de las más notables de todas. Se lleva a cabo fundamentalmente, como decíamos, a través del comercio callejero--los llamados vendedores ambulantes o buhoneros que existen en todas las ciudades de América Latina. Mucha gente, de origen humilde, probablemente migrantes del campo a la ciudad, que, dada la situación en la que se encuentra, tiene que dedicarse a comerciar para así generar una actividad empresarial que les permita ganar una subsistencia mínima.

Aunque no se cuenta con un censo actualizado, se calcula que en el año 90 ó 91 había aproximadamente 300,000 vendedores ambulantes en Lima. Mucha gente cree que a raíz de los programas de ajuste llevados a cabo por el gobierno de Fujimori, esta cantidad de vendedores ambulantes debe haber crecido significativamente. De hecho, medio millón de empleados públicos han sido despedidos por el gobierno peruano, y muchos de ellos muy probablemente deben de haber encontrado su refugio en el sector comercial informal.

La importancia social de los ambulantes emana de su reivindicación de la empresa privada para los sectores menos favorecidos de la sociedad latinoamericana. Por lo general, hemos leído libros y hemos escuchado programas en la radio y en la televisión que nos han tratado de convencer que el capitalismo es una cosa ajena a América Latina; que quienes somos empresarios en América Latina formamos una vanguardia de la penetración extranjera o un rezago de la aristocracia colombina, pero que no somos auténticos peruanos, mexicanos, y, ni siquiera, capitalistas porque no representamos al capitalismo. ¡Esto es mentira! Y para probar esta mentira, no hay que escribir libros de texto ni citar a Adam Smith. Para demostrar que es mentira basta con salir a las calles de cualquier ciudad de Latinoamérica y enseñarles a aquellos que se resisten a aceptar la evidencia que los pobres latinoamericanos ejercen el capitalismo en las mismas calles, aunque nadie se lo haya enseñado; que no tienen que ser ricos para ser empresarios, solamente les basta ser trabajadores; que no tienen que ser listos para ganar dinero, solamente les basta ser ordenados; que no tienen que ser sabios para descubrir una oportunidad, solamente les basta ser audaces. Con la decisión, con la honestidad, y con la audacia, las calles de América Latina se han convertido en

la mejor escuela de empresarios que existe. De manera que esas calles vibrantes de la actividad empresarial se constituyen en el mejor alegato en favor de la empresarialidad y del capitalismo latinoamericano.

Es más, la existencia de este sector comercial informal nos ofrece el mejor argumento disponible para convencer a aquella gente que tiene la reclusión ideológica de negar que el trabajo y la responsabilidad son virtudes inherentes al ser humano.

La industria informal

Al igual que en la urbanización y en el comercio, la presencia de la informalidad es también significativa en otras áreas como la industria y los servicios. En el caso de la industria, la presencia de la informalidad se da en actividades obviamente subterráneas.

(A veces hablo de economía subterránea como sinónimo de economía informal. Prefiero utilizar el término informal, que me parece más técnico, porque la economía subterránea ha dado una idea de ocultamiento que no es cierta en todos los casos. De hecho, la urbanización informal, el comercio informal, y los servicios de transporte informal son absolutamente públicos: no

hay nada escondido, no hay nada subterráneo en esas actividades. No obstante, en el caso de la industria sí se trata probablemente de actividades subterráneas.)

El industrial informal es de dos tipos en América Latina. Uno es el propio industrial formal que informaliza parte de su producción como consecuencia del alto coste de la regulación o de los impuestos. Aunque esconda parte de su facturación, no es una persona diferente al industrial ya establecido. En muchos casos se ha visto obligado a hacerlo porque el coste de la legalidad es muy alto en América Latina. Tiene así que abandonar la formalidad para ocultarse total o parcialmente en el mercado informal. Esto se produce siempre que hay un alza de precios o siempre que aumenta la inflación, que es una forma indirecta de subir los impuestos.

Pero hay también otro tipo de informales en el sector industrial que son los artesanos o los industriales propiamente informales, que se dedican de una manera completamente ilegal al desarrollo de alguna actividad manufacturera. Existen áreas en el caso del Perú donde esta actividad es más pronunciada. Ellas son las confecciones y los textiles, la fabricación de muebles de madera, y el área de la mecánica. Son tres áreas donde existe una gran cantidad de actividades

de tipo informal. Por ejemplo, en el área artesanal, hay gente que en la intimidad y en la seguridad de su vivienda montan un pequeño taller con familiares o paisanos, a los cuales inclusive muchas veces no les pagan o les pagan de manera indirecta enseñándoles el oficio. De esa forma, se genera una actividad microempresarial significativa.

Los servicios informales

Como en los casos anteriores, el nivel de actividad de los servicios informales es bastante alto. Quisiera solamente reseñar el caso del transporte, que es el más notable. En los países desarrollados, el transporte público es generalmente estatal; en los países subdesarrollados, el transporte público es generalmente privado e informal. Alrededor de América Latina, la emergencia de grandes ciudades a ido emparejada con el desarrollo de grandes sistemas de transporte informal.

En 1990, el 95 por ciento del transporte urbano del Perú estaba en manos de pequeños empresarios, cada uno dueño de su omnibus o de su kombi. (Ha aparecido hoy en día el término “Capitalismo Kombi” para describir a este tipo de empresarios.) En ese mismo año, el cien por cien del transporte urbano público se fue a la quiebra.

El gobierno peruano disolvió la única empresa pública que existía en el transporte urbano al venderle a cada uno de los conductores su carro, informalizando así por completo la actividad del transporte urbano. También en 1990, el señor Belmont, por aquel entonces el alcalde de Lima, liberalizó el transporte urbano al declarar la libertad absoluta de rutas, de tarifas, y de entrada y salida. Esto les obligó a los conductores de taxis a tener una gran imaginación ya que, como empresarios que son, tienen que identificar el deseo del viajero y ofrecer servicios diferenciados.

La libertad de tarifas también ha producido el fenómeno siguiente: hay todo tipo de servicios y a todo precio. Si vd. quiere ir apachurrado como en una lata de sardinas, paga un precio bajo. Si, por el contrario, vd. quiere ir comodamente sentado en un vehículo con aire acondicionado y televisor--muchos de ellos han puesto su televisor y pasan videos durante la circulación del vehículo--tiene un vehículo y un precio distinto. Inclusive hay un servicio especial nonstop entre un punto y otro, de tal manera que ese es otro tipo de servicio y a otro precio. Todo esto ha sido generado informalmente tanto en los vehículos de alquiler, los taxis, como en los vehículos de transporte masivo. Es el reino absoluto de la actividad informal.

Mucha gente cree que casualmente esta ha sido la clave por la cual el gobierno de Fujimori no ha confrontado ni una sola huelga, ni un solo motín, ni un solo acto de rechazo de su política económica en 6 años, pese a haber hecho el ajuste económico más dramático y profundo de América Latina. ¿Por qué? Porque todos los despedidos encontraron algo más ventajoso que hacer. La paradoja fue la siguiente. La gente que salió del sector público como consecuencia de los ajustes económicos de Fujimori, en total, entre 500 y 600 mil personas, inmediatamente comenzó a trabajar en el sector privado, muchos de ellos dentro del servicio de transportes. Sus ingresos en ese sector eran (y son) mucho más altos, ya que los sueldos durante un proceso inflacionista como el que padeció el Perú (un millón por ciento de inflación durante los cinco años del gobierno de Alán García) eran mínimos--10 dólares, 20 dólares, 30 dólares, 50 dólares en el mejor de los casos en el sector público. En cambio, como transportistas privados, ganaban tres o cuatro mil dólares mensuales. Esta gente se puso feliz porque salieron del sector público, entraron en el sector privado, no tuvieron que invertir porque las compañías distribuidoras de vehículos financiaron la adquisición de los mismos, y entraron en una actividad con gran carisma que les proporcionaba unos ingresos mucho mayores.

El origen de la informalidad

Como hemos visto, hay informalidad en la vivienda, hay informalidad en el comercio, hay informalidad en la industria, hay informalidad en el transporte: hay informalidad en todo. De hecho, no son informales los hombres, son informales sus actividades. No hay peruanos formales e informales. ¡No! Si el 60 por ciento del trabajo de los peruanos se desarrolla en el mercado informal es porque todos los peruanos tenemos una parte de nuestro trabajo desarrollada formalmente y una parte de nuestro trabajo desarrollada informalmente. El caso del empleado bancario que tiene un vehículo y, de ida al trabajo y de regreso del mismo, trabaja como taxista para suplementar su ingreso personal. El caso de la señora que después de dejar a los niños en el colegio hace pasteles y dulces para venderlos a restaurantes de la ciudad. El caso de la señora que coge el garaje de la casa y lo convierte en un pequeño restaurante de almuerzos. Los casos de los peruanos que reivindican permanentemente su derecho a trabajar con prescindencia del Estado, sin pagar impuestos, y sin obedecer sus regulaciones.

Es importante entender que la informalidad es de las actividades y no de la gente. ¿Por qué? Porque así entenderemos el origen de este fenómeno. Si

estudiamos los libros de sociología que se han escrito veremos que ellos nos dicen que los latinoamericanos--y, en particular, los peruanos--tenemos el defecto de ser tarados, por lo cual nunca podremos salir adelante. La herencia indígena y el coloniaje encima de la herencia nos entorpecieron de tal forma que, junto con la corrupción, el clima, y la comida picante y bien condimentada, nos han convertido en pueblos ociosos. Esta argumentación está implícita en los textos eurocentristas conservadores y en los textos alucinados marxistas. En el fondo, parte del mismo rechazo a la imaginación, a la fuerza, y a la autenticidad de los latinoamericanos. Es un prejuicio contra los hombres de trabajo.

El origen de la informalidad no se encuentra en una tara cultural, en un problema religioso, o un origen étnico; se encuentra en la ineficiencia de la ley. En términos técnicos, somos informales por el llamado coste de la legalidad. Los políticos, los legisladores, y, mucho menos, los abogados no entienden que la ley cuesta como cualquier otra cosa. Si vd. quiere hacer un negocio, necesita tiempo e información. Hacer el negocio cuesta algo independientemente del negocio mismo. Vender pintura cuesta algo más que la pintura misma; cuesta la oportunidad, la inteligencia, la ubicación, la percepción del deseo de los consumidores. Igual la ley. La ley cuesta con

independencia de lo que se quiera hacer con ella. ¿Cuál es el costo de la ley, entonces? La cantidad de tiempo y de información que se necesita para cumplir con ella.

En el Perú, al igual que en América Latina, la cantidad de tiempo y de información que se necesita para cumplir con la ley es muy alta, de hecho comparativamente más alta que la cantidad de tiempo y de información que se necesita en Estados Unidos para cumplir con la ley. La diferencia entre países desarrollados y subdesarrollados--ésto fue brillantemente documentado por Douglass C. North, que ganó el Premio Nóbel de Economía en 1994--está en la organización institucional eficiente. Es decir, en el coste de la ley. Un país próspero tiene un coste de la ley bajo en comparación con los ingresos de la población; un país que no es próspero tiene un coste de la ley alto en comparación con los ingresos de la población.

En el Perú hicimos un famoso experimento en el año 86 que nos permitió medir el coste de acceder al mercado. Formamos un equipo de simulación para simular la formación de un pequeño taller de construcción, proponiéndonos cumplir con todos los requisitos legales que la legislación imponía--incluyendo proponerse no pagar ni un centavo de soborno a nadie sino cumplir

estrictamente con las normas legales, aunque tomara el tiempo que fuera necesario. La tramitación nos demoró casi un año y, en este proceso, se nos pidió soborno en 11 oportunidades, de las cuales hubo que ceder en dos, pues, pese a cumplir con la ley, si no pagábamos esos dos sobornos, no íbamos a poder continuar aunque tuviésemos todo en regla, tal como las normas lo establecían. Posteriormente, para hacernos una idea comparativa de si eso era mucho o poco, un profesor norteamericano hizo la misma experiencia en Tampa, en Florida. Lo que a nosotros nos llevó un año, a él le ocupó dos horas en una mañana y lo hizo por correo. Esa fue exactamente la diferencia entre el coste de una ley y el coste de otra.

Los latinoamericanos no somos seres enfermos que vamos midiendo el coste de la ley. Sólo medimos la ley cuando el coste de cumplirla es mayor a su beneficio. La gente cumple la ley cuando le conviene; cuando no le conviene, no la cumple. Es racional que sea así.

En América Latina y en el Perú, en particular, donde tenemos evidencia factible, la ley es costosa. Es tan costosa que distorsiona al mercado y excluye de él a los sectores menos favorecidos de la población. ¿Por qué hay informales entonces? Porque la gente, dados sus pocos ingresos,

no puede trabajar de otra forma, no puede cumplir con la ley, no puede pagar los impuestos, no puede acceder a una urbanización formalmente construída porque los trámites de hacerlo son insufragables. Esta es la realidad objetiva. No es una tara cultural, no es un problema mental, no es una herencia étnica. Es discriminación legal.

El origen de esa discriminación legal radica en ese capitalismo antidemocrático, el mercantilismo. Lo que subsiste prioritariamente en los países latinoamericanos es un capitalismo en el cual la propiedad privada no es un derecho sino un privilegio, la empresa privada es también un privilegio, y la competencia no existe. El Estado se encarga de impedirla con trabas legales. Con esa capacidad conservacionista que nos hace mantener una especie de parque jurásico institucional e ineficiente en América Latina, hemos logrado mantener el dinosaurio del mercantilismo, que finalmente es lo que padecemos: el Estado grande e inútil, por una parte, y la hipocresía, por otra. Esta generalización de la hipocresía que permite mantener un sistema de privilegio en América Latina puede considerarse sin lugar a dudas la causa principal de nuestro subdesarrollo y de nuestra crisis.

Conclusión

Por eso decía que el Perú contemporáneo ha vivido dos revoluciones. Una revolución fallida del Sendero Luminoso, que fue al fracaso porque no coincidía con los deseos de la población; y la otra, la revolución de los informales, que han reivindicado para sí el derecho a la propiedad privada, el derecho a la empresa, y, sobre todo, la capacidad y el esfuerzo individual.

Al reivindicar para sí el derecho a la propiedad privada y a la empresa, los peruanos y los latinoamericanos menos favorecidos se han convertido en la vanguardia de la construcción de una auténtica economía de mercado latinoamericana, del auténtico sector empresarial de origen popular, y han creado una base fundamental para ser optimistas con el cambio. Hasta hace poco, los grandes ajustes de los gobiernos merecían mucho pesimismo porque eran ajustes que no tenían el sustento social. Hoy en día con la emergencia incontenible de las actividades informales y el desarrollo de un sector empresarial de origen popular, los grandes programas de ajuste tienen un sustento social. Hay gente que demanda del Estado el derecho a la propiedad, la competencia, una moneda sana, y menos gobierno; en suma, que demanda espacio para desarrollar su creatividad y para ejercer su audacia.

Esta gente nos ofrece tal vez, en el caso del Perú, de manera contundente, un ambiente político propicio para llevar a cabo reformas profundas y radicales.

Mucha gente se pregunta con admiración por qué Fujimori ha conseguido éxitos tan espectaculares en el terreno económico en la mitad de tiempo, por ejemplo, que lo hizo Chile. Perú se ha demorado 5 años en obtener lo que Chile se demoró 10 o 15. ¿Por qué? Yo creo que entre otras razones porque existe una base de legitimidad social. La gente no quiere oír más el cuento de la empresa pública, no quiere oír más el cuento de la justicia social. Entre los jóvenes es inclusive una burla. Esos muchachos de origen humilde representan un sector completamente nuevo, que ya no cree en el sector público. En el fondo que es un sector que no cree en nada, pero no creer en nada es una forma de nihilismo que permite el desarrollo básico de la responsabilidad individual y la confianza de que solamente con las fuerzas propias se puede crear una situación de progreso y de responsabilidad. Esa confianza de las fuerzas propias del individuo latinoamericano, esa convicción de que no existe en nuestro pasado nada que nos aplaste nos permite sostener con convicción que la emergencia de la economía informal es tal vez el hecho social y

económico más notable en la historia latinoamericana después del descubrimiento de Colón.

Con la certeza que en este ambiente profesional novedoso América Latina pronto encontrará una base sólida para su desarrollo sostenido es que he querido esta mañana contarles la experiencia de la economía informal; una economía que en medio de la desazón que causa la crisis y en medio de las contradicciones que muchas veces se encuentran en la vida cotidiana nos ofrece la convicción de que pronto todos los latinoamericanos disfrutaremos enormemente de los beneficios de la libertad.



Enrique Gherzi es académico asociado del Cato Institute. Gherzi también es un abogado especializado en Análisis Económico del Derecho y Derecho Penal Económico. Además, es profesor de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (Perú), de la Universidad de Lima (Perú), profesor visitante de la Universidad Francisco Marroquín (Guatemala), profesor honorario de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte (Guayaquil) y profesor visitante de la Escuela Superior de Administración de Empresas (Buenos Aires).

Es miembro de Sociedad Mont Pelerin y de la Royal Economic Society. Ha sido Diputado por Lima y miembro de la Comisión Bicameral de Presupuesto. Es coautor de *El otro sendero*, junto a Hernando de Soto y Mario Ghibellini, y autor de numerosas publicaciones.

Gherzi se tituló en derecho en 1986 en la Pontificia Universidad Católica del Perú, donde además tiene una Maestría en Derecho Civil. Fue candidato a Doctor en Derecho de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, donde además cursó entre 2002 y 2003 estudios para Doctor en Filosofía.

El Centro de Investigaciones Sobre la Libre Empresa, A.C. (CISLE), es una institución sin fines lucrativos. Sus actividades y publicaciones son posibles gracias al apoyo de instituciones y personas comprometidas con la libertad.

Tenemos como objetivo demostrar que el mejor camino para el desarrollo de Iberoamérica es la integración económica; la que solamente puede darse ampliando a toda la región el funcionamiento de los mecanismos de mercado. Economía social de mercado en lo económico y democracia en lo político, son el marco social que propone el CISLE. Demostrar que la base fundamental del desarrollo sustentable y de la riqueza de las naciones, es un orden jurídico estable que garantice la propiedad y el funcionamiento de los mecanismos de mercado en un ambiente de competencia y libertad, son los objetivos de nuestra institución.

Conferencias, folletos, libros:

Tels.: 5662-4500 y 5662-4250

www.cisle.org.mx

Email: buzon@cisle.org.mx