

CAPACIDAD EMPRENDEDORA E INFORMALIDAD EN EL CAMPO DE LA ECONOMÍA

Tomás Páez
paezto@cantv.net
(UCV)

RESUMEN

La informalidad en el área socioeconómica es un fenómeno de gran magnitud que está fuera de toda duda, y alberga una enorme diversidad y heterogeneidad económica y social. Los resultados que aquí se presentan colocan el acento en el análisis de la capacidad emprendedora de este sector y los ejes fundamentales para adelantar una estrategia de formalización. Se busca de esta manera, contribuir a la creación de un tejido empresarial más sólido y amplio. El estudio se adelantó en el marco de un programa de asistencia técnica y asesoría a los empresarios de la organización Pequeñas y Medianas Empresas (PYME), tanto de la economía formal como de la informal. Con este fin se diseñó un programa de trabajo que incluye la realización de una serie de talleres cuyo propósito es fortalecer y dotar de capacidades y herramientas a las organizaciones y empresas, formales e informales. La información cualitativa, producto de las exposiciones, presentaciones y discusiones que se generan en los talleres, se profundizó utilizando instrumentos de investigación como el de las historias de vida, entrevistas a profundidad y el estudio de casos. Los resultados del trabajo realizado conforman una nueva forma de aproximarse al tema y al mismo tiempo un aporte para el que consideramos será un impostergable debate en torno a la formalización y ampliación del tejido empresarial y de las fuentes de empleo en Venezuela y Latinoamérica.

Palabras clave: empresa y educación; economía formal e informal; pequeña y mediana industria.

Recibido: 10-04-08

Aprobado: 19-06-08

ABSTRACT

Enterprising capability and informality in the economic field

Undoubtedly in the socio-economic field informality is a widespread phenomenon that covers a large economic and social diversity and heterogeneity. The results presented in this article emphasize the enterprising capability of this sector and the fundamental axis to set in motion a formalizing strategy. The goal is to contribute to the creation of a more solid and wider entrepreneurs network. The study was carried out in the framework of a programme for technical assistance and consultancy to PYME entrepreneurs of the formal as well as the informal sector. Thus a work programme was designed that included a series of workshops to help strengthen and offer capabilities and tools to formal and informal organizations and businesses. The qualitative information resulting from the exhibits, presentations and discussions was furthered using research instruments such as life stories, in depth interviews and case studies. The results of this study are a new way to approach this topic and, from our point of view, a contribution to what is a debate that cannot be delayed any further, in other words the widening and formalization of the entrepreneurs weaving and the sources of employment in Venezuela and Latin America.

Key words: Enterprise and Education; Formal and Informal Economy; Small and Medium Size Industry.

RÉSUMÉ

Capacité entreprenante et informalité dans le domaine de l'économie

L'informalité dans le domaine socioéconomique est, sans doute, un phénomène d'une très grande envergure et comprend une énorme diversité et hétérogénéité économique et sociale. Les résultats qu'on présente dans ce travail mettent l'accent sur l'analyse de la capacité entreprenante de ce secteur et les axes fondamentaux pour entraîner une stratégie de formalisation. On vise de cette façon à contribuer à la création d'un réseau plus solide et étendu de gestion des entreprises. L'étude s'est développée dans le cadre d'un programme d'assistanat technique et d'assessorat pour les entrepreneurs de la PYME, tant d'économie formelle qu'informelle. Pour ce faire, on a conçu un programme de travail comprenant la réalisation d'une série d'atelier dont le but est de rendre plus forts et fournir des compétences et des outils aux organisations et entreprises formelles et informelles. L'information qualitative, résultat des exposés, des présentations et des discussions se faisant dans les ateliers, a été approfondie en utilisant des instruments de recherche tels que les histoires de vie, interviews en profondeur et l'étude de cas. Les résultats de ce travail offrent une nouvelle façon de s'approcher du sujet et, en même temps, un apport faisant partie d'un débat qu'on ne peut pas ajourner lors de la formalisation et du développement du réseau de gestion des entreprises et des sources d'emploi au Venezuela et en Amérique Latine.

Mots clés: entreprise et éducation ; économie formelle et informelle, petite et moyenne industrie.

INTRODUCCIÓN

Estamos convencidos, como intentaremos demostrar, de que entre los emprendedores de la economía informal y sus contrapartes que desarrollan actividades en la economía formal, las similitudes superan las diferencias, que sin duda existen. Sostenemos igualmente, que las fronteras aparentemente nítidas que separan a ambas modalidades económicas, son más tenues de lo que normalmente se asume. Tanto el crecimiento de la economía informal como el progresivo aumento de actividades de carácter informal en la economía formal, indica que de no tomarse decisiones adecuadas, la tendencia al incremento de la informalidad resultará inevitable.

Sobre la informalidad abundan los estigmas, las prenociones y las generalizaciones. También proliferan las asociaciones rápidas que consideran a la informalidad como un reducto de minusválidos o como consecuencia de la falta de empleo e incluso del relajamiento de las autoridades locales y nacionales, es decir, como infractores. Estas medias verdades han obstaculizado la comprensión del fenómeno y ha dificultado la realización de análisis más serenos y liberados de prejuicios.

Afortunadamente, estas percepciones muy arraigadas comienzan a dar paso a nuevas perspectivas de análisis, a nuevas formas de comprender y analizar el fenómeno. La organización Internacional del Trabajo (OIT) ha realizado un inmenso esfuerzo en esta dirección. Las contribuciones que hace De Soto (2000) a la comprensión de la informalidad, son de una importancia tal, que ha hecho posible la construcción de una nueva visión y de una nueva perspectiva para el análisis del problema. Asimismo, constatamos un nuevo modo de acercarse a la informalidad de parte de instituciones y empresas. Ejemplo de ello encontramos en las empresas de telecomunicaciones y en las del sector financiero que se están ocupando del tema.

IMPORTANCIA DEL PROBLEMA. DIMENSIONES ECONÓMICAS, SOCIALES E INSTITUCIONALES

Como bien lo apuntaba el Secretario General de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), Carlos Somovía (2007), en la actualidad el bien más escaso es el trabajo formal. La cita expresa la complejidad, importancia y magnitud del tema que abordamos en esta investigación. Si el bien más escaso es el trabajo formal, abunda, por contraposición, el trabajo

informal y el desempleo. Además, el escaso bien del trabajo formal se produce, precisamente, en ese extenso universo de empresas conformado por micro, pequeñas y medianas empresas, cuya capacidad de generación de empleo está fuera de toda duda. Al respecto, Reyna, (2007), refiriéndose al fenómeno de la informalidad, afirma:

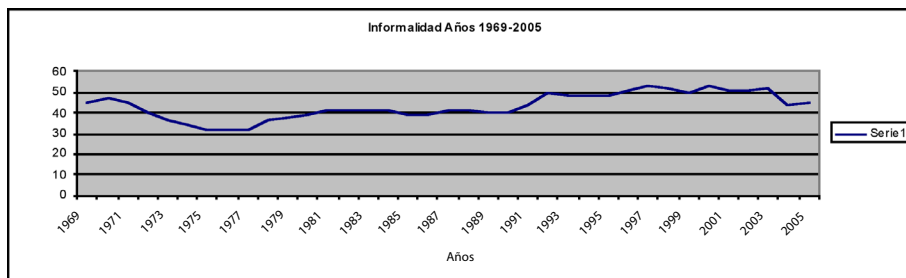
La presencia de la economía informal es una realidad generalizada, con independencia de su nivel de desarrollo real, aunque se presente de formas diferentes, y según esta presencia sea mayor o menor en relación al PIB de cada país, aumenta o disminuye su influencia. Podríamos aventurar que tomando como referencia el conjunto de la producción mundial posiblemente la economía informal, en su concepción más amplia, tiene un mayor peso que la formal en el conjunto de la economía internacional (p. 2).

Veamos algunos datos cuya indiscutible contundencia permite visualizar la magnitud de este hecho socioeconómico.

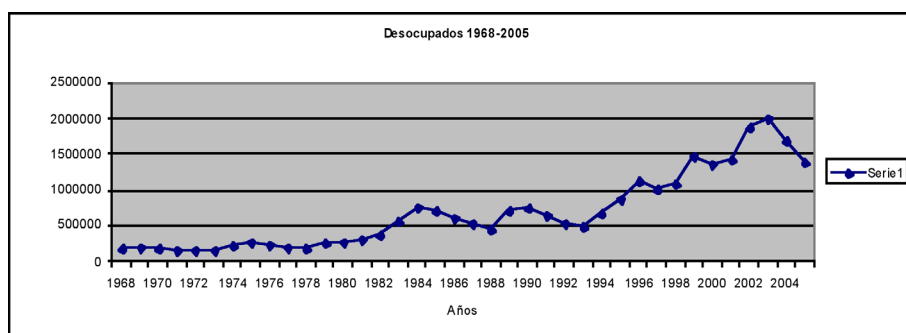
Lo descrito resulta evidente en el caso de la región Latinoamericana, en la que más del 50% de la población económicamente activa desempeña sus actividades laborales en lo que se denomina como economía informal. En algunos países de la región este porcentaje se incrementa de manera sustancial. En ese sentido un estudio reciente que realizó el Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2007) afirma que “el trabajo informal comprende entre la mitad y las tres cuartas partes del empleo en Latinoamérica”. La elocuencia del dato ahorra explicaciones.

En el caso particular de Venezuela, la informalidad ha mantenido una tendencia al crecimiento que se ha acentuado de manera sostenida en los últimos ocho años. Aunque las estadísticas se encuentran en un estado algo brumoso puesto que se han producido modificaciones en los conceptos con los que se recogen los datos, la magnitud de la informalidad y el desempleo es tal que por más empeño que se ponga, en el plano de las estadísticas, resulta imposible su eliminación.

En los siguientes gráficos se puede visualizar con gran elocuencia la realidad de la situación tanto de la informalidad como la del desempleo presentados desde 1969 hasta 2005. Más allá de cualquier consideración, las cifras aluden a millones de venezolanos que se encuentran en una de las dos situaciones.



BID (2005)



BID (2005)

Las múltiples actividades que contiene la informalidad la convierten en un término de una relativa complejidad. Esta heterogeneidad hace necesario un análisis más detallado y una descripción de sus distintas manifestaciones con el objeto de trascender y evitar equívocos y definiciones restringidas del fenómeno. De este modo contribuimos a superar la tentación de pretender reducir el fenómeno a alguna de sus expresiones más visibles.

La más común de tales confusiones y sobre simplificaciones reduce y convierte en sinónimos informalidad de comercio ambulante o de calle. El mejor argumento para aclarar este equívoco ha sido expresado por uno de los líderes del comercio ambulante de una importante arteria vial de la ciudad de Caracas: el comercio informal o de calle constituye sólo la punta del iceberg de la economía informal (Chaurán,2007). Asociar informalidad a comercio de

calle limita sobremanera la comprensión del fenómeno social y del término informalidad.

También encontramos generalizaciones en los argumentos que explican el surgimiento y crecimiento de la informalidad. Uno de los más generalizados atribuye y explica la informalidad como consecuencia del aumento del desempleo o como producto de la escasa creación de empleo de parte de las empresas. Se asume de este modo que los “informales” son trabajadores, que están interesados en conseguir un empleo que no existe y debido a ello se ven en la obligación de incursionar en la informalidad. Como mostraremos más adelante se trata de una verdad a medias, con lo cual el argumento pierde su capacidad explicativa.

Sin lugar a dudas ésta es una de las razones que interviene en la explicación, pero no se puede atribuir a esta sola causa la explicación de un fenómeno tan complejo. Las evidencias de las que disponemos y los resultados de la investigación en marcha indican que otras variables como la insatisfacción con el salario que devenga en la empresa, el marco legal y la normativa para crear y mantener empresas, lazos laborales que se consideran incómodos e inapropiados, o el deseo de realizar un sueño y de convertirse en su propio jefe, intervienen en la decisión de incursionar en la informalidad.

La ampliación de la visión y la inclusión de las dimensiones señaladas en el abanico de causas que explican el fenómeno permiten comprender que no todos quienes hacen vida en la economía informal lo hacen por necesidad. Muchos han adoptado la decisión movidos por el deseo de construir una empresa, de desarrollar una serie de competencias y habilidades y de ser dueños de su tiempo y sus decisiones. En definitiva, de ser empresarios.

Nos topamos con generalizaciones similares al momento, ya no de explicar el surgimiento sino de caracterizar este sector. En este caso, hay quienes alegan que el sector informal es el reducto de la población que exhibe los más bajos niveles de formación académica.

Sin embargo, la terquedad y obstinación de los datos le resta vigor y contundencia a la opinión común y excesivamente generalizada. Se trata de otra verdad a medias, pues lo cierto del caso es que los niveles de formación académica del país resultan en promedio insuficientes. En la variopinta realidad de la informalidad encontramos de todo como en botica: profesionales universitarios, bachilleres y personas que no alcanzaron a finalizar la etapa

inicial de la escuela básica. Resultados no muy diferentes encontramos en la composición de los emprendedores de la “economía formal”.

En un trabajo realizado por Páez (2004) se determinó que tan sólo el 5,8% del capital humano del país es analfabeto, el 56 posee educación básica, 21,8%, educación media/ diversificada y el 16,3% TSU o profesional universitario; un 0,2% no declaró.

Es preciso, además, profundizar el alcance y sentido del concepto para poder dar cuenta y cabida a las múltiples expresiones y modalidades en las que se presenta la informalidad. Hacerlo de este modo nos permite comprender que incluso aquellos límites que hacían posible establecer las fronteras que separan la formalidad de la informalidad, se desdibujan y se tornan imprecisas. Pensemos por un momento en la fuerza de venta informal de los grandes complejos empresariales absolutamente formales, de carácter nacional o multinacional. Sin embargo, cómo y dónde establecer el límite entre formalidad e informalidad no resulta sencillo en casos como éste. Es el caso también de muchas pequeñas y medianas empresas emplazadas en la economía formal, que despliegan una serie de acciones y procesos de producción, mantenimiento, venta, etc., a través de empresas y trabajadores de la economía informal. Algo similar acontece en el caso de empresas establecidas que, conscientes de quienes son sus competidores, deciden informalizar parte importante de su actividad comercial para contrarrestar el efecto pernicioso que esta competencia desleal acarrea. Con lo anterior queremos poner de relieve la fragilidad de las fronteras y llamar la atención sobre lo restrictivo que pueden resultar algunas definiciones de informalidad.

El problema se torna más complejo cuando miramos con detenimiento e intentamos ordenar las diversas formas en las que se manifiesta la informalidad. En ella encontramos trabajadores ambulantes, los buhoneros del ambiente, también llamados “recogelatas” y una nada despreciable fuerza de venta ambulante y desprotegida que actúa a nombre de empresas formales, de grandes complejos empresariales de carácter global y de los productos que transitan por los caminos *non sanctos*. Esta diversidad la agrupamos en el bloque más visible de la informalidad.

En otro de los bloques, menos visible pero no por ello menos significativo, colocamos a una enorme diversidad que incluye desde los oficios del hogar hasta las actividades informales que desarrollan distintas profesiones y profesionales: artes gráficas, computación, psicólogos, sociólogos, ingenieros,

administradores, contadores, consultores gerenciales y empresariales, servicios de turismo y recreación y un extenso etcétera. En él encontramos un mayor grado de emprendimiento y de articulación. Se comportan como las empresas homólogas de la economía formal en distintas áreas como: gastronomía, artes gráficas, servicios de computación y redes, servicios de plomería, electricidad, mantenimiento, carpintería, pequeñas industrias de alimentos, textil-confección, metalmecánica, etc.

No obstante las diferencias que definen a cada uno de los subsegmentos en que se expresa la informalidad, constatamos la existencia de una gran capacidad emprendedora. La inclusión de esta dimensión en el análisis del fenómeno provoca importantes consecuencias tanto en el análisis como en las estrategias de superación de la informalidad. Por este motivo nos interesa ponerla de relieve. Como ya apuntamos, muchos de quienes trabajan en la informalidad no tienen el menor interés en regresar a trabajar o iniciar actividades en una empresa formal. Todo lo contrario. Su interés es precisamente el de convertirse en dueños de su tiempo, en transformarse en su propio jefe y en esa medida en ejecutar su sueño y generar empleo para otros, es decir, ser un empresario.

METODOLOGÍA DE TRABAJO Y PRINCIPALES RESULTADOS DE LAS EXPERIENCIAS LLEVADAS A CABO

¿Cómo se está desarrollando la experiencia y el estudio? ¿Cuáles son los más importantes hallazgos? ¿Cuáles las propuestas de estrategia que hemos logrado confeccionar hasta este momento? En las páginas siguientes se describirán: la metodología de trabajo, las premisas de las que parte el estudio para culminar con la exposición de los hallazgos, resultados y recomendaciones que se consideran más relevantes.

El estudio se adelantó en el marco de un programa de asistencia técnica y asesoría a los empresarios de la PYME, tanto de la economía formal como de la informal. Con este fin se diseñó un programa de trabajo que incluye la realización de una serie de talleres cuyo propósito es fortalecer y dotar de capacidades y herramientas a las organizaciones y empresas, formales e informales. Desde el diseño mismo se designó a los talleres como “...hacia la construcción conjunta de soluciones” pues se asumió que la aproximación al tema demanda el concurso de diversos actores, instituciones y empresas que

obviamente trasciende e integra a los agentes que participan directamente en la economía informal.

Por la razón expuesta se incluyó, promovió y aseguró, la participación de organizaciones y empresas formales e informales en cada una de los talleres y actividades que se adelantan en el programa de trabajo. De este modo, los talleres se transformaron en un espacio de encuentro que hizo posible el diálogo y la discusión y al mismo tiempo en una instancia válida para la construcción de acuerdos de cooperación y alianzas empresariales e institucionales.

Se evitó, de manera expresa, la convocatoria de las organizaciones públicas y sobre todo de los representantes de los gobiernos locales. Esta decisión se adoptó con base en los resultados de experiencias previas, las propias y de otras organizaciones, las cuales nos disuadieron de formularles la convocatoria. La perversa dependencia que los emprendedores informales mantienen con los gobiernos locales, en particular el segmento del comercio de calle, de cuya relación depende en no poca medida la posibilidad de mantenerse en el negocio, crea el riesgo de que los representantes de los poderes públicos pretendan reafirmar su protagonismo y convertir la actividad en una más de proselitismo político. Reducir al máximo este riesgo político redundará en el logro de los objetivos planteados.

En el espacio común que permitió el diálogo y el debate, participan los empresarios formales e informales, los gremios y organizaciones que los representan y las grandes empresas e instituciones privadas. Estamos persuadidos de que la creación de este espacio es en sí mismo un gran resultado. Hizo posible superar las aprehensiones mutuas y las percepciones y creencias, que cuales dogmas, impedían el diálogo.

En los talleres se abordaron aquellos temas y áreas que, estudios y experiencias previas, indicaban como carencias, debilidades y obstáculos comunes a los pequeños y medianos empresarios, independientemente de su grado de formalización económica (observatorio PYME y encuesta latinoamericana). En ese sentido se exploraron los temas de planes de negocio, servicios de asistencia técnica al emprendedor, nuevas tecnologías, acceso a mercados, servicios de financiamiento y capital humano.

La asistencia técnica y el trabajo se adelantó, asumiendo como punto de partida que la atención individual de cada proyecto es necesaria pero, por sí sola, deja de lado, desaprovecha, todo el potencial de los sistemas de empresas y del conjunto de acciones que pueden desplegarse de manera conjunta. Por ello, se trabajó en dos planos: a) trabajo de organización, fortalecimiento de la

capacidad de organización, necesidad de trabajo conjunto y atención individual a cada uno de los proyectos de los emprendedores y b) formulación del plan de negocio, procesos de negociación con la banca, asistencia técnica.

La información cualitativa producto de las exposiciones, presentaciones y discusiones que se generan en los talleres se profundizó utilizando instrumentos de investigación como el de las historias de vida, entrevistas a profundidad y el estudio de casos. Las historias de vida hacen posible la reconstrucción de los motivos que justifican la decisión del emprendedor de incursionar en la economía informal. El estudio de casos ha permitido construir las características comunes de los emprendedores en relación con la formulación del plan de negocio, los problemas y dificultades comunes al momento de acceder al financiamiento y los mecanismos para apalancar sus operaciones, entre otros aspectos.

Igualmente, nos valemos de las percepciones y opiniones que se expresan en los talleres en cada uno de los debates y en las mesas de trabajo creadas con el fin de identificar los puntos de coincidencia, los problemas comunes y las propuestas diseñadas con el fin de superar tales obstáculos. Con ese fin se utilizaron instrumentos de decisión de grupo como la técnica de grupo nominal y la tormenta de ideas.

La aproximación cualitativa ya descrita se complementa con la cuantitativa. Esta última se aborda desde varios ángulos. En primer lugar, la información que suministra el organismo responsable de las estadísticas del país. En segundo lugar, los cuestionarios aplicados directamente a los emprendedores y pequeños empresarios tanto de la economía informal como de la formal. El tercer ángulo está referido a los intentos por sistematizar, clasificar, cuantificar y caracterizar las distintas modalidades en las que se expresa la economía informal.

PRINCIPALES HALLAZGOS, RESULTADOS Y PROPOSICIONES

Los resultados del trabajo realizado conforman una nueva forma de aproximarse al tema y al mismo tiempo un aporte para el que consideramos será un impostergable debate en torno a la formalización y ampliación del tejido empresarial y de las fuentes de empleo en Venezuela y Latinoamérica. La perspectiva desde la que se analiza, identificando capacidades emprendedoras y empresariales, permite construir e identificar nuevas líneas de reflexión,

análisis y acción, para el diseño y ejecución de una estrategia de formalización económica.

Aunque muy extendido el término de economía informal, es insuficiente e incapaz de recoger tanto las razones que explican su surgimiento y su mantenimiento como el hecho socioeconómico que arrastra varias décadas consigo. El término “economía informal” excluye la posibilidad de incorporar la complejidad de las dimensiones sociales, legales e institucionales sin cuyo concurso resulta inexplicable. Queremos dejar sentado que la informalidad es un fenómeno que trasciende la dimensión estrictamente económica.

A la insuficiencia anotada se añade el hecho de que la alusión a la informalidad está teñida de preconceptos, creencias y generalizaciones que dificultan la comprensión de toda la complejidad que el término encierra. Por las razones apuntadas se hace necesario aproximarse al fenómeno desde una perspectiva menos parcial y más integradora. Esto incluye al propio término que tal y como señalan los “informales” es necesario sustituir por otros más apropiados como el de trabajadores autónomos o trabajadores no dependientes.

Comencemos anotando que tanto la empresa como el trabajo, formal e informal, no se producen en el vacío y en ese sentido compartimos los argumentos que sostienen que tales dispositivos socioeconómicos están incrustados socialmente y en consecuencia resulta insuficiente la explicación desde el ángulo meramente económico (Granovetter, 1985; Polanyi, 1947). Afortunadamente, hoy contamos con suficientes indicios que evidencian que en el surgimiento y mantenimiento de la economía informal intervienen otras dimensiones sociales e institucionales.

De modo particular se ha resaltado la intervención del marco legal y normativo. El mismo incluye desde el tema de la propiedad, pasando por lo atinente a la seguridad jurídica hasta llegar a las normas que facilitan o entorpecen el desarrollo de la economía formal y en consecuencia promueven o desestimulan el desarrollo de la informalidad. Al marco legal se suman los aspectos administrativos como los trámites, exigencias y requisitos para constituir una empresa y para poder mantenerla en operación.

A la dimensión jurídica de las normas hay que agregar los costos que su cumplimiento comportan para la empresa. Ésta incurre en costos desde el propio instante en que comienza gestarse y a lo largo de su existencia. Por tal razón, un marco legal inapropiado y costoso que agobia y asfixia, puede convertirse en un mecanismo de discriminación legal que excluye y niega a

la empresa su participación con carácter formal, en particular a las micro, pequeñas y medianas. Abundan ejemplos que atestiguan cuán áspero puede resultar mantener la empresa en la formalidad.

La ejecución y administración del marco legal exigen el concurso de instituciones y organizaciones. La administración y conversión del marco legal en trámites y procedimientos obligan a incurrir en costos que pueden resultar onerosos para las empresas. No es poco usual que la burocracia convierta el proceso en algo dantesco, creando un tramado de discrecionalidades que en lugar de facilitar la creación y mantenimiento de la empresa lo transforman en una verdadera carrera de obstáculos. La administración del marco legal, en el mejor de los casos, alimentado con las mejores intenciones, se trastoca en una poderosa maquinaria para demoler las iniciativas empresariales. Es de suponer que los empresarios, agobiados y con un desánimo creciente, llegan a aborrecer cualquier relación con las instituciones públicas. Ahorramos al lector anécdotas que colocan en duda la lógica más elemental y que más bien pertenecen al reino de la ficción y la magia.

Una evaluación llevada a cabo por el Banco Mundial da cuenta de lo que se ha señalado. La misma indica que para poner en marcha un negocio en América Latina son necesarios, en promedio, 70 días y 11 diferentes trámites y los costos representan porcentajes importantes del PIB. Venezuela supera con creces este grado de ineficiencia: montar una empresa en el país demanda más de 116 días. Los costos promedio para crear una empresa oscilan entre 136 dólares y 600 dólares. Los datos son muy elocuentes y justifican que en lugar de hablar de administración se haga de un costoso calvario administrativo.

Se suma a lo dicho, en la situación actual de Venezuela, que en los últimos años se ha creado un voluminoso número de decretos e instituciones, dotados de una gran discrecionalidad y cuyo propósito no parece ser otro que del ahogar la actividad privada y conducir la empresa al cadalso. Se trata de un enorme fardo de obligaciones legales, cuyo peso excede las capacidades de la empresa. No de otro modo hay que comprender el modelo de cooperativas que estimula el gobierno (cuyo fracaso reconocen hasta los promotores) o el modo compulsivo en que se obliga a las empresas a convertirse en empresas de producción social (donde extrañamente recae sobre el Estado y no en la comunidad la potestad de asignación de los recursos a la misma) utilizando para ello la gran capacidad de compra de la empresa de petróleos del Estado.

No es casual que empresarios, emprendedores y organizaciones, tanto formales como informales, estén persuadidos del carácter funesto del marco legal

para el desarrollo de la actividad privada en el país. Las tenazas de la amenaza de cierre sobre la empresa y los empresarios o los trabajadores se manifiestan cuando al momento de contratar, (o buscar empleo) con el Estado están en la obligación de pasar la prueba de la lista computarizada que contiene los datos de quienes solicitaron la revocatoria del mandato del presidente. Si aparece firmando la solicitud queda inmediatamente excluido, lo que dice mucho acerca del *apartheid* político y económico que hoy vive el país. Cabe pensar que también hay que achacar a esta mortífera combinación de discriminación legal y política, la exigua inversión privada y el abultado crecimiento de la informalidad.

Los efectos perjudiciales no sólo se hacen sentir en la empresa puesto que esto acarrea pérdidas al Estado, pues en lugar de ensanchar la base tributaria, la achica y reduce. Una expresión de lo anterior es la expansión de la informalidad. El Estado disuade al emprendedor y con ello se niegan los recursos que la economía formal podría aportar a través de los impuestos. El resultado de esta (i)lógica es una ecuación nefasta que se traduce en la máxima perder- perder y que pone en tela de juicio la más elemental de las lógicas, de las experiencias y de lo que sugiere la bibliografía sobre el tema: la mejor de las negociaciones es aquella que se traduce en ganar-ganar.

Aunque el calvario para crear una empresa es compartido, no se puede negar lo que resulta obvio. Las relaciones difusas entre formalidad e informalidad, con fronteras frágiles y brumosas, no impide reconocer que quienes ejercen en la informalidad generan una competencia desleal con los empresarios establecidos. En general, muchos de los emprendedores de la informalidad no pagan servicios públicos o no lo hacen en calidad de empresas, como la electricidad o el derecho de frente, o sus contribuciones al fisco local son inexistentes o pequeñas en comparación con lo que debe cotizar el empresario formal. La conciencia de este hecho ha propiciado en las empresas formales la creación de un comercio de calle y de mecanismos con los que pretenden evitar o reducir los impactos que provoca la competencia desleal.

En relación a algunos rasgos de la economía informal, cabe destacar la elevada presencia de mujeres y jóvenes, en particular en el segmento de la buhonería de calle. Rasgos similares exhibe la estructura del desempleo: joven y con rostro femenino. Tal característica se refleja en la composición de las organizaciones que agrupa a los informales en las que predomina la representación femenina. También es visible su gran participación y enorme

interés en los talleres que hemos promovido o en aquellos en los que hemos participado en relación a la economía informal. Esta característica es sustantiva y le imprime al debate una dosis extra de complejidad tanto en el análisis como en el diseño de soluciones.

Otra característica está vinculada al tema de la organización en la que participan y que articula, coordina y expresa los intereses de los trabajadores no dependientes. Los emprendedores autónomos cuentan con organizaciones que, salvando las distancias, presentan rasgos similares a las organizaciones empresariales del sector formal. Una de las diferencias, que por cierto constituye una verdadera paradoja, es el hecho de que los emprendedores informales se articulan como sindicatos. De algún modo la preocupación central se centra en el ángulo del emprendedor como trabajador, y no tanto como empresario. La constatación del hecho constituye una revelación para muchos, aquí colocamos el acento en las posibilidades que esta realidad plantea para el desarrollo de políticas de formalización, diálogo, negociación y cooperación.

La importancia de este hecho difícilmente pueda menospreciarse. Contar con un interlocutor válido es de enorme interés para la banca, las empresas de seguros, las empresas de telecomunicaciones, las organizaciones del estado, las universidades y las Organizaciones No Gubernamentales que prestan asistencia técnica y asesoría a los trabajadores autónomos. La organización posee capacidad de convocatoria, articula a los agremiados, conoce las necesidades de quienes la integran y puede acceder con gran rapidez a cada uno de los agremiados. No resulta sencillo organizar y aproximarse a una realidad dispersa, tanto en términos físicos como humanos. Es importante colocar de relieve que a estas organizaciones las circunda una serie de organizaciones intermedias (asociaciones civiles, fundaciones), sin fines de lucro, cuya capacidad de articulación y asistencia técnica potencia las posibilidades de aproximación al ancho espacio de la informalidad.

Las mismas, como lo muestra la experiencia en otros países, pueden convertirse en la fuerza de venta, sólo que a un costo menor y además cuentan con información, conocimiento y preparación que difícilmente puede adquirir la fuerza de venta de cualquier organización, al menos a corto plazo. Por ello, establecer alianzas y apoyar el fortalecimiento y formalización de estas organizaciones se convierte en una prioridad. En el caso de las instituciones de financiamiento, y de manera particular de las instituciones de microcrédito, operar conjuntamente con las organizaciones señaladas permite cumplir con una

de las reglas de oro del microcrédito: acompañar el préstamo con una adecuada asistencia técnica. No haber prestado la debida atención a esto último ha sido la garantía del fracaso de muchos programas dirigidos a los emprendedores de la informalidad y a los pequeños emprendimientos formales.

Para los entes de administración pública y los organismos del Estado también resultan de interés poder dialogar y negociar con una debida organización que represente los intereses de los emprendedores de la economía informal. La organización acrecienta las posibilidades de acceder a apoyos, servicios, infraestructura y al diseño de políticas conjuntas de formalización económica. Incluimos también a aquellas organizaciones que despliegan estrategias y políticas de apoyo a los emprendedores y organizaciones en la que éstos se agrupan.

Aunque el sector tiene expresiones organizadas, las mismas no son lo suficientemente sólidas para propiciar un importante salto cualitativo en dirección a la formalización. Además, no todas las expresiones de la informalidad cuentan con organizaciones. Posiblemente el mayor grado de organización se encuentra en el bloque del comercio de calle. En este segmento la presencia partidista es muy marcada por la gran dependencia que mantienen con los gobiernos locales. De su permisividad depende que puedan continuar su comercio ambulante. Se trata de una relación perversa. La permisividad está asociada al respaldo político que luego se convierte en confrontación. Se trata de un círculo perverso que sólo puede superarse si se comprende la necesidad de ensanchar el tejido empresarial, de fortalecer la capacidad emprendedora de la informalidad, en fin, de promover desde lo local la iniciativa privada y la empresa.

La organización también es importante por cuanto permite superar los esquemas tradicionales de atención individual a cada empresario. Muchas decisiones políticas y la propia solución de los problemas y obstáculos que enfrentan los informales, encuentran en la organización la mejor de las respuestas. Superar y complementar la perspectiva de asesoría particular a cada emprendedor, permite entender que desde el acceso a servicios, mercados, tecnologías, etc. hasta llegar a los procesos de negociación con el Estado se hace posible y adquiere mayor viabilidad si se avanza de manera organizada.

LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA EN EL MUNDO DE LA INFORMALIDAD

Entre los resultados centrales de esta investigación interesa poner de relieve lo relativo a la capacidad emprendedora en el mundo de la informalidad. Desde ya parece una falsa disputa plantear que todos los informales son emprendedores potenciales o que, como alegan algunos, no existe capacidad alguna de emprendimiento en quien se sitúa en la informalidad. Es necesario discernir con mayor precisión esta falsa disyuntiva. Veamos en qué se sustenta esta afirmación.

Cuando se indaga acerca de las razones que esgrimen quienes hacen vida en la informalidad aparecen las siguientes respuestas. Un argumento de peso y generalizado sostiene que el motivo radica en el deseo de ser independiente, de trabajar por cuenta propia, de ser su propio jefe, y todas las respuestas mantienen entre sí una estrecha relación. La decisión también está asociada a la insatisfacción con el salario que devengan y la necesidad de generar un mayor volumen de recursos para toda la familia. Más del 60% de las respuestas se concentra en alguna de las dimensiones señaladas. El 39% restante adoptó la decisión de incursionar en la informalidad llevado por las condiciones adversas de no encontrar empleo o trabajo en empresa alguna.

La magnitud y la contundencia del dato expresa el interés y la convicción de que es posible crear un negocio o como algunos señalan convertir en realidad un sueño y una aspiración. El resultado anterior se complementa con la respuesta a otra de las interrogantes del cuestionario. Ante la interrogante de si estaría dispuesto a abandonar su situación actual en la economía informal para trabajar en una empresa formalmente constituida la respuesta es absolutamente consistente con la anterior. Aproximadamente el 60% afirma que no regresaría, que no dejaría la economía informal para retornar a un empleo en la empresa formal. Por el contrario, existe un gran empeño por convertir el negocio actual en un negocio formal.

De ello dan cuenta las diversas iniciativas y experiencias de formalización económica que han sido producidas por las organizaciones y empresarios de la informalidad. El objetivo es fortalecer su empresa, su negocio y a todo el colectivo del que forman parte. Esto constituye otro indicio de que esta capacidad emprendedora está dispuesta a construir realidad a convertir su situación actual en una posibilidad de desarrollo y crecimiento.

La decisión de ser su propio jefe, no importa que ello suponga una carga laboral superior a lo permitido a cualquier trabajador en cualquiera de la menos rígida de las leyes laborales, así como la disposición a asumir riesgos,

invertir sus recursos y los de las redes sociales de las que forman parte, habla mucho de la existencia de la capacidad emprendedora que presenciamos en un importante número de emprendedores y organizaciones informales. Son estos emprendedores quienes han liderado la creación de micro empresas que crean riqueza y también empleo, aunque éste sea fundamentalmente familiar. Y es que resulta inexplicable de otra manera, la capacidad de organizar a millones de personas y trabajadores, si no es a través de empresas, en un contexto en el que además se carece de un sistema de seguridad social mínimamente adecuado.

Complementa lo dicho un dato relativo al tiempo de ejercicio en la informalidad. El fenómeno de la informalidad, como indican las fuentes estadísticas, no es nuevo. Sin embargo, sí lo es el dramático salto que ha experimentado en los últimos años. A este sector se ha incorporado en los últimos años aproximadamente un millón de personas. Los resultados indican que un porcentaje superior al 40% de los informales lleva más de seis años desempeñándose en la economía informal. Porcentajes menores llevan más de 15 años e incluso más de 25 años en el ámbito de la informalidad. Esto último es relevante pues permanecen en la actividad con independencia del ciclo económico que se esté viviendo en el país.

Si ya de por sí es difícil para un emprendedor formal acceder a préstamos y por ello sólo el 30% de los empresarios lo hace, cómo hace un emprendedor informal que por su propia condición le está vedado el acceso al financiamiento formal. A ello se añade el espinoso asunto de los activos de los que carece, pues muchos de ellos, aunque poseen vivienda y activos, no son en definitiva sus legítimos propietarios y en consecuencia no pueden recurrir a ellos en cualquier proceso de negociación con la banca.

Tanto los emprendimientos formales como informales utilizan diversas modalidades de crédito para apalancar la operación de la empresa. Entre estas modalidades, incluida la banca y las instituciones de microcrédito se encuentran los prestamistas informales, los proveedores y las redes familiares y sociales en las que participan. En el caso particular de los prestamistas informales, los intereses de los préstamos superan con creces aquellos que ofrece el sistema financiero formal. Esto habla de la capacidad de generación de recursos de la informalidad. De este hecho está tomando conciencia el sistema financiero que comienza a ofrecer productos y servicios dirigidos al sector y comienza a competir con los prestamistas informales.

En otro lugar se ha resaltado la importancia y los impactos que produce el esquema de financiamiento, a través de la familia y las redes sociales en la

conformación e incluso en las propias dimensiones de la empresa (observatorio Pyme). Probablemente con ello se inaugura la necesidad de una mayor reflexión en torno al papel que desempeñan tales redes en la construcción de las empresas y en las modalidades y metodologías de financiamiento de la pequeña empresa, formal e informal. Las redes sociales, el conocimiento y el respaldo que pueden brindar se erigen en un mecanismo que hoy utiliza ampliamente el prestamista informal.

Incursionar en la informalidad creando un negocio propio comporta un riesgo que estos emprendedores están dispuestos a asumir. El término riesgo adquiere en el contexto que hemos descrito un carácter superlativo. Esta disposición a colocar recursos propios, de familiares y amigos cercanos y a través de prestamistas informales, en la creación de un negocio constituye una verdadera proeza, un verdadero e inmenso esfuerzo creador y la colocación de las energías en una dirección constructiva. No se puede derivar de lo dicho hasta ahora que estamos haciendo una apología de la informalidad. El propósito es otro: poner de relieve una capacidad de emprendimiento a la que se ha prestado poca atención.

Además del financiamiento exploramos en los talleres el tema de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. También encontramos aquí un comportamiento parecido. Un aspecto común es el referido a la falta de preparación en el uso de estas tecnologías. En relación a su uso el dato es revelador. Porcentajes similares de uso de estas tecnologías entre empresarios formales de las regiones de menor desarrollo (conexión a la Internet aproximadamente el 10% de las empresas) y emprendedores informales. Las aprehensiones y resistencias al uso de estas tecnologías son comunes aunque se acentúan entre los emprendedores de la informalidad.

En general, las empresas del país carecen de la infraestructura necesaria en el área de las nuevas tecnologías. Un porcentaje elevado que hoy ronda el 40% no dispone de equipos de computación. En el caso de las empresas que poseen la infraestructura, el uso de la Internet para cosas distintas al correo electrónico es realmente bajo. Del lado de las empresas proveedoras de equipos y servicios, la PYME es un inmenso mercado en torno al cual, si bien es cierto ha crecido el interés en el últimos años, no se le ha prestado la debida atención y en el caso de la informalidad podríamos afirmar que tal atención ha sido casi nula.

Expresión de este creciente interés se encuentra en la participación de las empresas de telecomunicaciones en los talleres realizados. El diálogo permitió

constatar que existe un inmenso mercado que está desatendido. También hizo posible explorar en la identificación de necesidades y en el diseño de productos y servicios adecuados a la realidad de estas empresas. Asimismo, la oportunidad propició la búsqueda y elaboración de mecanismos a través de los cuales se podría respaldar el proceso de formalización.

Conjuntamente con universidades y organizaciones prestadoras de servicios de asesoría y asistencia técnica se examinó todo lo relativo a las metodologías, estrategias y obstáculos para lograr un mayor impacto entre los emprendedores de la informalidad. También se observó aquí la necesidad de diseñar productos y servicios adecuados a las características y demandas de este sector. Esto toca los aspectos de costos, contenidos y metodologías para la prestación de tales servicios de parte de universidades, centros especializados y organizaciones no gubernamentales. En los talleres quedó claramente establecida la necesidad de conformar redes de atención a las organizaciones y emprendimientos de la informalidad.

Un tema en el que se concentró la atención es el referido a los planes de negocio, tanto de las organizaciones como de las empresas consideradas individualmente. El resultado alcanzado puede ser definido de modo más apropiado como “la paradoja del plan de negocio”. Una porción considerable de los emprendimientos que se han presentado carece de un plan de negocio, al menos de manera escrita. Este resultado es consistente con el reclamo que la banca hace a los empresarios en el sentido de que el plan de negocio constituye una condición necesaria para la evaluación del proyecto. Conviene afirmar que el plan de negocio está en la mente del empresario tanto del formal como del informal.

Más que un rechazo se trata de desconocimiento. Cuando se presenta la metodología, la forma de construirlo y las ventajas que ofrece, los emprendedores reconocen su importancia, utilidad y los beneficios que arroja. Los pasos que supone la elaboración de ese plan, las preguntas que incita a responder, el esquema para organizar la información detallada, crean una clara conciencia de la utilidad del mismo. Sin embargo una interrogante queda en pie, los empresarios y emprendedores han logrado sobrevivir y tener éxito a pesar de no contar con un plan de negocio formal y debidamente plasmado. La respuesta podría encontrarse en el hecho de que tal plan sí existe en la mente del empresario.

Esto permite conectar con el espinoso tema del financiamiento. Haber sentado a las instituciones de financiamiento con los micro empresarios formales

e informales, hizo posible vencer las resistencias, superar percepciones erróneas y propiciar una mayor y mejor comprensión del otro. Se le reclamó a la banca no sin cierta agresividad, que son los negocios lo que están tras ella, cuando la lógica indica que el comportamiento debe ser el opuesto. La banca también señaló las debilidades que el empresario debía superar para ser objeto de financiamiento.

Las relaciones tirantes entre ambos sectores ciertamente han venido dando paso a una mayor comprensión y en consecuencia, una mejor percepción de la actividad de financiamiento. Expresión de ello se evidencia en el hecho de que ha sido la propia banca la que adoptó la iniciativa de atender a este sector. Esta iniciativa comenzó a mediados de los 90, y ha sido reforzada por la ley de microfinanzas que ha estimulado la creación de instituciones de microcrédito de parte de la banca nacional y de organizaciones no gubernamentales.

El tema del microcrédito constituye todo un universo de posibilidades. De acuerdo a la experiencia internacional, estas unidades o instituciones pueden convertirse en importantes negocios al tiempo que constituyen un portentoso instrumento para promover la empresariedad, la formalización económica y el crecimiento económico. Esta iniciativa se topa, sin embargo, con varias dificultades que se pueden subsanar si extraemos un aprendizaje de la experiencia internacional en el área del microcrédito.

Otro de los temas que se ha abordado en los talleres es el relativo al territorio y a las instituciones en los que se produce la empresa, el emprendimiento y la informalidad. La decisión de hacerlo obedece al hecho de que tanto las empresas como la informalidad se crean en ámbitos concretos, en espacios y territorios específicos. En tales espacios participan agentes e instituciones públicas, empresas, universidades y por ende, la posibilidad de construir soluciones conjuntas demanda el concurso de todos estos actores. Con ese fin hemos desarrollado un concepto y una experiencia que se recogen en la propuesta del Municipio Socio-productivo y la Gobernación Socio-productiva. En síntesis, lo que se propone es dotar estas instancias de gobierno de un enfoque y de herramientas que permitan el despliegue de la estrategia de formalización económica.

CONSIDERACIONES FINALES

Estamos persuadidos de que es necesario promover un intenso diálogo socio-productivo desde las localidades y regiones en el que participen todos los actores locales, privados y públicos. Abogamos por un proceso de descentralización al que hemos denominado de segunda generación con el propósito de profundizar la democracia y para ello el aporte que hace la empresa, portentoso mecanismo de la sociedad civil, resulta más que fundamental, estratégico. El reciente proceso de descentralización está sufriendo los embates de un gobierno autoritario cuyo propósito es producir una mayor centralización con lo cual se cercena y ahoga la democracia. Contrarrestar esta tendencia creando desde lo local un más sólido y extenso tejido empresarial es, desde nuestra perspectiva, una gran prioridad.

Los resultados y proposiciones que se han formulado a lo largo del trabajo se recogen en lo que denominamos como la estrategia de formalización. En ese sentido nos parece muy oportuna y precisa la afirmación que hace Reyna (2007):

la importancia que exhibe la economía informal podría conducirnos a cometer errores que es necesario eludir. Por ejemplo, tratar de organizar la economía informal como una gran fuerza socioeconómica. Esta es una tentación en la que han caído no pocas organizaciones, que inevitablemente acarrea consecuencias perjudiciales. Desde nuestra perspectiva de lo que se trata, y constituye para nosotros un axioma, es de formalizar la actividad que hoy, lamentablemente, se desarrolla en la informalidad.

La formalización, igual que la creación de empleo, es algo que no se decreta. Es necesario imponerle a la realidad un curso de acción distinto y por este motivo hemos diseñado una estrategia de formalización que debe atacar los temas que hemos analizado, que han surgido en el proceso de asistencia técnica e investigación en curso. Desarrollar la estrategia propuesta exige de una visión compartida acerca de los ejes temáticos que ella incluye. También demanda la creación de mecanismos organizativos que aprovechen al máximo las capacidades existentes.

El concurso de redes organizativas y el fortalecimiento de las organizaciones existentes son vitales para el despliegue de la estrategia. En este ámbito, cobra mayor sentido el dicho popular de que “un solo palo no hace montaña”. Las debilidades intrínsecas de los emprendedores del sector, por todo lo que se

ha mencionado hace que cobre mayor importancia y urgencia atender todo lo relativo a la creación y fortalecimiento de las capacidades organizativas.

Las organizaciones existentes, no obstante sus debilidades, constituyen un importante activo para el desarrollo de la estrategia. Contar con organizaciones que conocen el sector, que trabajan con los informales, que poseen capacidad de convocatoria, que han diseñado productos y servicios adecuados y que además disponen de información y conocimientos privilegiados constituye un potencial que es necesario aprovechar y potenciar. El trecho que han avanzado podría potenciarse con la participación de instituciones y empresas privadas y públicas.

REFERENCIAS

- Banco Interamericano de Desarrollo. BID. (2007). *Informe de desarrollo de las Américas*. Chile: Autor
- De Soto, H. (2000). *El Misterio del Capital: por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo*. Lima: Ramdon House.
- Granovetter, M.S. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Páez, T. (2004). *Observatorio PYME de Venezuela*. Caracas: CEATPRO.
- Páez, T. (2007). *Emprendimiento e informalidad: hacia una construcción conjunta de soluciones*. Caracas: CEATPRO.
- Polangi, K. (1947). *Nuestra obsoleta mentalidad de Mercado*. Turín: Giulio Einaudi.
- Reyna, S. (2007). Proyecto de ley del estatuto del trabajo autónomo. Banca y finanzas: *Revista profesional de gestión financiera*, 11, 47-49.
- Somovía, C. (2007). *Conferencia Internacional del Trabajo*. Organización Internacional del Trabajo. Junio. Chile.
- (J. Chaurán, conversación telefónica, Marzo 19, 2007).