



Capacidad emprendedora, economía informal, libertad y democracia

Democracia y mercado son condiciones necesarias para el desarrollo de la capacidad emprendedora y la empresa, y la vocación de todos ellos son la transformación permanente, la innovación sostenida y la incesante búsqueda de oportunidades.

La importancia del sector privado, del sistema de mercado y de la empresa, tanto la formal como la que se ubica en el sector informal, está fuera de toda duda. Sobre el primero recae la responsabilidad de crear la riqueza y el empleo y, a consecuencia de ello, sostener y fortalecer la cohesión social. Este sector aporta más del 80%

del empleo y más del 80% del PIB en toda América Latina. La elocuencia de los datos y la capacidad del modelo para generar crecimiento social son innegables, hecho que no parecen comprender quienes no cejan en su empeño de destruir la empresa y el mercado y, con ello, el futuro de cualquier país.

El sector privado en América Latina está integrado por los sectores formal e informal, este último con una marcada tendencia a crecer en algunos países de la región. En el primero prevalecen la micro, pequeña y mediana empresa que, en definitiva, constituyen más del 95% del total de los establecimientos empresariales. El sector

informal, por su parte, y de acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), comprende entre la mitad y las tres cuartas partes del empleo y en él opera una cantidad indeterminada de compañías. El grueso de quienes laboran en el sector informal se define como trabajadores por cuenta propia o no dependientes.

Carlos Ball apunta que el tamaño de la informalidad equivale al PIB de la economía estadounidense. A conclusiones similares se llega en varios estudios de especialistas y de los organismos multilaterales. De acuerdo con estos, el sector informal representa, en promedio, cerca del 40% del PIB de la región. La magnitud e importancia de la informalidad no está en discusión.

La polémica surge cuando se pretende definirla, identificar sus causas y establecer las fronteras con el sector formal de la "economía". Desde ahora debemos destacar el hecho de que la informalidad no se puede restringir a la perspectiva estrictamente económica, pues también es social, política, legal e institucional. No resulta sencillo distinguir el sector informal del formal. Muchas empresas, de todas las dimensiones, incluidos los grandes complejos multinacionales, utilizan los canales de la informalidad para colocar bienes y servicios, contratar personal y subcontratar empresas. Por ese motivo, las estimaciones iniciales de la magnitud de la informalidad podrían tender al alza cuando se hace un análisis más exhaustivo del tema.

PERSPECTIVAS DE ANÁLISIS

El análisis y la interpretación de la informalidad se han enriquecido desde su formulación original en la década de los setenta. El concepto surge estrechamente asociado al análisis del trabajo

precario y de la pobreza. Aunque persiste en ciertos medios, esta perspectiva de análisis ha cedido frente a las evidencias y a las nuevas formas de abordar el fenómeno.

Los análisis más recientes incorporan dimensiones como la fragilidad de los derechos humanos —en particular el de propiedad—, la extensión y rigidez de marcos legales asfixiantes, y los costosos, pesados y lentos trámites burocráticos que han que cumplir para crear una empresa. En el aumento o disminución de la informalidad intervienen y confluyen múltiples causas, razón por la cual el fenómeno no admite explicaciones simples.

Con el objeto de aproximarnos a su comprensión, hemos construido un eje que nos permita visualizar las características de aquellos países en los que la informalidad tiende a crecer y las condiciones que la hacen posible. En uno de los extremos del eje ponemos a los países y sistemas en los que la informalidad no existe o resulta insignificante, aquellos en los que se promueve el sistema de relaciones sociales de mercado y se propicia la creación de empresas; estas naciones son las que ocupan posiciones destacadas en los índices de libertad económica. Se incluye aquí a buena parte de los países desarrollados: Estados Unidos, Alemania, Holanda e Inglaterra, entre otros.

En el extremo opuesto, ubicamos a aquellas naciones en que la economía de mercado y la empresa desaparecen o son simples apéndices del Estado. Nos referimos a los modelos totalitarios, que en algunos países latinoamericanos se expresan la modalidad de socialismo. En este contexto, la actividad informal deviene subversiva, pues los estados centralizados no pueden permitir centros alternos de decisión. Hoy, después del estruendoso fracaso de ese modelo, quedan pocos países como dignas piezas

de museo: Cuba y Corea del Norte. Algunos pocos seguidores de ese modelo, como Venezuela y Bolivia, ya comienzan a mostrar escasez y racionamiento de luz, de agua y de algunos productos de la dieta básica. Y es que resulta impensable alcanzar resultados distintos si se aplican los mismos procesos y recetas de modelos fracasados.

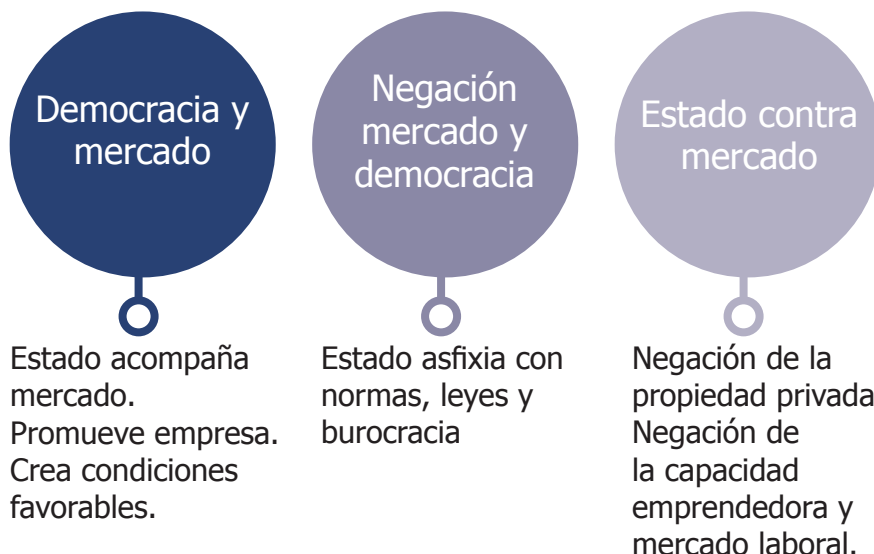
En contextos como éste resulta imposible el desarrollo de la empresa y la capacidad emprendedora. En ellos sólo tienen cabida la obsecuencia y la sumisión y, como reza el refrán, "dame pan y dime tonto". Y es que la empresa reclama ciertas condiciones mínimas, como el reconocimiento de la propiedad, la posibilidad de elegir o la presencia de modos de coordinación descentralizados y autónomos.

En palabras de Lindblom (2002) y Sartori (2008), "el mercado es un sistema de coordinación de las actividades humanas a escala de toda una sociedad, que procede no mediante un sistema de órdenes centralizado, sino por las interacciones mutuas en forma de transacciones... Es el espacio en el que se manifiestan las preferencias de los consumidores y se calculan los costos en función de tales preferencias... Es ello lo que le imprime al mercado ese carácter único de ser un orden espontáneo".

En la franja intermedia del eje, inclinándose hacia uno u otro de los extremos, se sitúa la mayoría de los países de la región. En la medida en que aumenta la presencia del Estado y se ponen obstáculos al mercado y a la empresa, la informalidad tiende a crecer. Aquellos países que han logrado reducir la informalidad o que han impedido su avance, como Chile, Brasil y Perú, han podido acometer importantes cambios en la flexibilización del Estado y progresar en el ensanchamiento del mercado. Por su parte, naciones como Venezuela y Bolivia se emplazan más cerca del polo opuesto, lo que se traduce en una creciente y agobiante presencia del Estado, al igual que y en un permanente y sistemático acoso a la empresa y a la propiedad. En estos países, las compañías tienden a cerrar y la tasa de informalidad a crecer.

Resulta impensable alcanzar resultados distintos si se aplican los mismos procesos y recetas de modelos fracasados.

Informalidad, empresa y mercado laboral



CAPACIDAD EMPRENDEDORA EN EL SECTOR INFORMAL

Como hemos señalado, democracia y mercado son condiciones necesarias para el desarrollo de la capacidad emprendedora y la empresa, y la vocación de todos ellos son la transformación permanente, la innovación sostenida y la incesante búsqueda de oportunidades. Este contexto es propicio para que muchos puedan participar en la creación de riqueza, pues el mercado es una compleja maquinaria conformada por muchos actores individuales, en cuyo mantenimiento y desarrollo participan varias instituciones (Lindblom, 2002). La interrelación entre libertad y emprendimiento produce un fortalecimiento mutuo de la democracia y la empresa.

La heterogeneidad que es posible encontrar en el sector obliga a realizar un notable esfuerzo de segmentación, clasificación e identificación más precisa de los conglomerados, de sus necesidades y expectativas. La segmentación evita las generalizaciones y las respuestas apresuradas que tanto perjudican la comprensión y, sobre todo, el diseño de estrategias de formalización. El conocimiento más acabado de los diversos segmentos es una condición necesaria para la formulación de políticas que permitan su superación.

Los resultados de los estudios que hemos hecho, tanto los que arrojan las encuestas como los que muestran las entrevistas, y la autopercepción de quienes se encuentran en el sector informal, indican que el grueso de la informalidad se ubica en la modalidad de trabajadores por cuenta propia; a distancia se sitúan los asalariados "informales", seguidos por la categoría de empleadores y, por último, los trabajadores domésticos. Como podemos comprobar, predominan en este sector los trabajadores por cuenta propia, quienes, sumados a los empleadores, exhiben una extraordinaria capacidad emprendedora.

Ésta, por cierto, se desarrolla en condiciones muy adversas, en el contexto de leyes que asfixian y, en el caso de algunos países, constituyen un verdadero cerco a la iniciativa privada y, en la mayoría de los casos, en ausencia además de redes de seguridad social. No es nuestro propósito incursionar en el importante debate sobre la capacidad emprendedora, por lo que nos limitamos a rescatar las grandes áreas alrededor de las cuales existe un amplio consenso entre las distintas perspectivas de análisis.

Quienes se desempeñan en el sector informal tienen una gran disposición para asumir riesgos; han identificado y

construido las oportunidades de negocio; han demostrado poseer, en palabras de Novak, Schumpeter y Kirzner, un notable realismo práctico, una enorme capacidad para construir comunidad, crear redes y formas de cooperación; han exhibido una extraordinaria habilidad para identificar necesidades y convertirlas en bienes y servicios, un permanente sentido de la innovación y una constancia a toda prueba.

Los emprendedores encuestados y entrevistados expresan que la decisión de crear su propio negocio está asociada al deseo de ser su propio jefe y a valores como la libertad, la responsabilidad, la constancia, y a la capacidad para asumir riesgos y convivir con la incertidumbre. Más del 60% manifiesta no estar interesado en regresar al trabajo anterior en empresas formales, de donde proviene. La mayoría ha permanecido en la informalidad por largos períodos, más del 50% por más de una década. Como hemos apuntado, hay países que han reducido la informalidad; en otros casos, como los de Venezuela o Bolivia, ésta ha aumentado, sobrepasando en algunos años los porcentajes de empleo en el sector formal.

La superación de la informalidad demanda estrategias de formalización que deberían iniciarse con el concurso del Estado, reconociendo derechos, flexibilizando normas, eliminando leyes y facilitando las condiciones que hagan posible la expansión del tejido empresarial. En algunos países esto es un absurdo, pues equivale a pedirles que respalden al mercado y a las empresas, a los que no ven con buenos ojos. En todos los casos, sobre todo en estos últimos, lo recomendable es progresar con iniciativas más modestas, creando redes de la sociedad civil, impulsando programas de responsabilidad social, fortaleciendo la propiedad, la cooperación, las alianzas y promoviendo esfuerzos, algunos de los cuales ya se llevan a cabo en la región, que contribuyen a la formalización de la actividad económica. **P**