

ECONOMÍA INFORMAL Y EMPRESARIALIDAD

Mario B. Curátolo Rasines

RESUMEN

La expresión más evidente del grado de desarrollo económico de un país viene dado por el nivel de actividad empresarial que tiene lugar en sus ciudades. Los grandes centros urbanos, particularmente en el tercer mundo, son un escaparate multicolor de actividades económicas muy diversas que ilustran el espíritu emprendedor de sus gentes. Este artículo defenderá la tesis de que la empresarialidad no es un concepto ajeno a los individuos y empresas del tercer mundo sino que dicha empresarialidad se manifiesta a través de la economía sumergida en la medida que esta es responsable por una parte importante del producto interior bruto de estos países

PALABRAS CLAVES: Empresarialidad, economía sumergida, push & pull effects, costos de acceso, costos de permanencia.

ABSTRACT

The most evident expression of the degree of economic development of a country can be observed in the level of entrepreneurial activity present in its major cities. The great urban centres, particularly in the Third World, are a multicolour showroom of very diverse business activities illustrating the entrepreneurial spirit of a nation. This article will defend the thesis that entrepreneurship is not an alien concept to most individuals and firms in the Third World, but, that such entrepreneurship, hides, in these economies, behind an informal sector which accounts for a very large proportion of their gross domestic product.

KEY WORDS: Entrepreneurship, informal economy, push & pull effects, barriers of entry, barriers of exit.

1. INTRODUCCIÓN

La gran mayoría de las actividades económicas en el Tercer Mundo terminan desarrollándose fuera del ámbito formal de las económicas del Estado. Esto significa que el verdadero potencial productivo de estos países no es oficialmente registrado, ni analizado, permaneciendo oculto a las estadísticas oficiales que sirven de base para estudiar la estructura económica y empresarial de los países. De ahí que el grueso de la actividad económica de estos países termine estando integrada por procesos productivos formalmente no regulados que operan en paralelo a las actividades económicas formalmente reguladas. Estas actividades son las que componen la economía sumergida (informal)¹⁶.

Las actividades de la economía sumergida, sin embargo, son actividades de carácter legal que se manifiestan de manera oculta (sumergida), debido a su incapacidad de superar las barreras administrativas, legales y financieras necesarias para operar formalmente (legalmente). La diversidad de estas actividades van desde la venta ambulante, a la construcción de viviendas en asentamientos invadidos, a la usurpación de rutas comerciales en el sector de transporte de pasajeros etc. Estas actividades al margen de la actividad formal, surgen como producto

¹⁶ El término economía sumergida, economía informal, sector informal son utilizados en este artículo como sinónimos de economía sumergida.

de la necesidad que tienen los individuos de proveerse un autoempleo vista la incapacidad del sector formal ¹⁷de absorberla. El desarrollo de actividades informales en el Tercer Mundo es por tanto la respuesta empresarial más eficiente de los individuos para solucionar sus necesidades de supervivencia en un entorno económico rígido que no ofrece alternativas formales de empleo ni auto-empleo. Es en este entorno adverso que la empresarialidad de los informales resulta más evidente. Sin embargo, el hecho que un gran número de individuos y empresas en el Tercer Mundo dependa de la economía sumergida como fuente de empleo y renta, lleva a que nos preguntemos las razones que impulsan a los individuos y empresas a seguir operando en la economía sumergida no obstante las muchas dificultades a la hora de desarrollar, crecer y realizar su actividad comercial y empresarial. La respuesta a esta pregunta permitirá ilustrar cómo los empresarios informales sopesan los costes de operar formalmente en relación con los costes de operar informalmente a la hora de tomar la decisión estratégica de emerger o permanecer sumergido.

2. COSTOS DE LA FORMALIDAD Y DE LA INFORMALIDAD

2.1. LOS COSTOS DE LA FORMALIDAD

Son las barreras financieras, administrativas y legales que ha de superar la empresa para operar dentro de la formalidad.

Estos costos vienen determinados fundamentalmente por :

- 1- Costo de Acceso a la actividad
- 2- Costo de Permanencia dentro de la actividad

El coste de acceso y permanencia en la actividad en condiciones de formalidad, tendrá un coste de oportunidad relativamente bajo para el empresario si el efecto tirón (pull effect) derivado de las oportunidades de negocio identificadas por el empresario en el mercado y el efecto empujón (push effect) derivado del crecimiento y desarrollo de la propia actividad empresarial, se producen en un entorno económico poco regulado. En este entorno, las empresas tendrán pocos problemas a la hora de constituirse y cumplir con los trámites legales y administrativos para su constitución y permanencia a corto, medio y largo plazo. En los países del Tercer Mundo sin embargo, el entorno económico, se caracteriza una excesiva regulación que aumenta los costos de permanencia en la actividad de las empresas ya existentes y desincentiva a nuevas empresas a constituirse reduciendo considerablemente el tejido empresarial formal en estos países. En una simulación realizada por el Instituto para la Libertad y la Democracia (ILD) en Perú (De Soto, 2000), en el sector de la industria, la construcción, el comercio y el transporte, resulta evidente cómo las barreras administrativas, legales y financieras para operar formalmente resultan imposibles de superar por la gran mayoría de micro-empresas (empresas con menos de cinco empleados) y PYMES que no tienen mas opción que operar al margen de la legalidad iniciando su actividad empresarial con la esperanza de acumular suficiente para formalizar su actividad en el futuro. Sin embargo, el futuro nunca llega dada la precariedad misma de la actividad empresarial informal. De acuerdo con el citado estudio del ILD, en Perú se requieren 11 licencias para iniciar una pequeña actividad industrial y 10 meses de espera, que producen unas pérdidas de utilidades netas al futuro empresario de \$1231 equivalente a 32 veces el salario mínimo (De Soto, Opus Cit.). En el ámbito de la vivienda, el ILD descubrió que en Perú, una familia que decide acceder legalmente a la propiedad inmobiliaria presenta sus proyectos de habitabilidad y recibe la licencia de construcción y certificado de conformidad de obra, debe tramitar como promedio 83 meses (seis años y once días) para poder cumplir con todos los requisitos establecidos por la normativa vigente (De Soto, Opus Cit). Los 83 meses de espera son considerados la principal restricción que

¹⁷ Por sector formal se entiende todas las actividades legalmente reconocidas por el Estado

encarece la entrada a la formalidad en la vivienda y fuerza la creciente e imparable tendencia a la urbanización informal. Los individuos terminan construyendo sus casas en terrenos invadidos, sin título de propiedad ni permiso de construcción para subsecuentemente iniciar los trámites de formalización de las viviendas y propiedades informales. Las migraciones del campo a la ciudad en los últimos cincuenta años han propiciado un crecimiento demográfico urbano que ha cambiado la fisonomía de las ciudades evidenciado las carencias organizativas, de planificación y financieras de países como Perú. La incapacidad de reaccionar ante un crecimiento tan rápido de la demanda de servicios de todo tipo en un espacio tan corto de tiempo ha llevado a las autoridades a ignorar la existencia de una población cada vez mayor que vivía al margen del Estado dada la incapacidad de este de cubrir sus necesidades dentro de la legalidad vigente. Es en este contexto que la iniciativa y empresariedad surgida de la necesidad de supervivencia llevará a muchos individuos en el Perú y en otros países del Tercer mundo a desarrollar una actividad económica paralela a la formal que les permitiera solventar sus necesidades básicas de vivienda. Esto le permitiría utilizarla como un instrumento de valor con la que negociar su división, generar una renta vía alquiler, venta parcial o total, utilizar la propiedad para crear mayor capital etc. El acceso a la propiedad constituye la piedra angular sobre la que se basa toda una economía urbana que ha cambiado la fisonomía económica no sólo de las ciudades sino de los países del Tercer Mundo.

A este proceso de urbanización acelerada de las ciudades del Tercer Mundo ha seguido un desarrollo comercial igualmente rápido. La incapacidad del sector formal de satisfacer las cada vez mayores necesidades del mercado, llevó a que una generación nueva de empresarios informales se lanzaran a satisfacer, al margen de la legalidad, las necesidades del mercado evitando, a través de su acción empresarial, el desarrollo de una crisis social económica y política en estos países. Según el ILD (De Soto, Opus Cit), en Perú, la actividad informal en el comercio es tan elevada por que abrir una pequeña tienda por la vía formal, requiere tramitar papeles ante tres organismos estatales distintos durante 43 días con un coste aproximado para el empresario de \$590 lo que equivale a 15 veces el salario mínimo (De Soto, Opus Cit). En Canadá, si embargo, el coste de abrir un negocio por la vía formal es de \$280. Lo significativo de esta cifra es que cuando se compara con los \$2,696 que cuesta en Bolivia abrir el mismo negocio, resulta evidente el por qué de la existencia de un comercio informal en estos países (Djankov et al, 2000).

El problema de la informalidad reside no tanto en el conjunto de barreras administrativas, legales y financieras de entrada y permanencia en la actividad como en la naturaleza del sistema económico imperante en el Tercer Mundo.

La economía de muchos países del Tercer Mundo se caracteriza por su naturaleza precapitalista de tintes mercantilistas. En estos sistemas, imperan las relaciones corporativistas en las que el Estado redistribuye la riqueza entre distintos grupos de interés, limitando o impidiendo el acceso a la riqueza distribuida a personas ajenas a los grupos de presión cercanos al gobierno. En este contexto las economías de estos países están dominadas por monopolios legales que acaparan toda la actividad económica formal forzando al resto de los actores económicos a operar informalmente. Un caso clásico que ilustra esta situación, es el del sector del transporte público en Perú. Según el ILD, en Perú, las rutas de transporte de pasajeros están en manos de unos pocos monopolios que dificultan el acceso de competidores potenciales alargando innecesariamente el plazo para el reconocimiento de una nueva línea de microbus o de omnibus. En el caso de la línea de microbus, el plazo de espera puede durar 26 meses y 27 meses para una línea de omnibus (De Soto, Opus cit). El problema no es tanto que exista o no monopolio ya que la empresa que tiene en exclusiva el control de la concesión de las líneas está supeditada a su vez al control del Estado que le impone unas condiciones operativas que poco o nada tienen que ver con las condiciones de mercado. Esto hace que las empresas tengan que operar en condiciones donde el Estado les dicta las tarifas que tiene que aplicar limitando enormemente su capacidad de capitalización. Esto redundan en que no puedan prestar un servicio adecuado ya que carecen de los medios financieros no sólo para mantener su flota de vehículos, sino para expandir el servicio en función del crecimiento de la demanda. En este contexto, cuando aparecen los informales, apropiándose de las rutas y estableciendo rutas nuevas, las empresas

formales son incapaces de responder competitivamente. Si bien la actividad informal de los piratas (informales que se apropian de las rutas) termina siendo reprimida (muchas veces de forma violenta) por el Estado, su éxito ha sido limitado dado que los piratas satisfacen una demanda muy grande que el sector formal es incapaz de satisfacer. La demagogia de sucesivos gobiernos que buscan legitimidad popular en el Tercer Mundo, ha llevado a los Estados, en muchos casos, a legitimar implícitamente las actividades de la economía sumergida aún en contra del sector formal.

La empresariedad del sector informal en el Tercer Mundo no es sólo producto de un efecto de atracción (pull-effects) hacia la realización de actividades legales fuera del marco legal, sino también resultado de un efecto empuje (push-effect) de los individuos hacia la economía sumergida debido a los costos que supone su permanencia dentro de la formalidad. El caso del sector del transporte público en Perú, al igual que sucede en otros países del Tercer mundo, resulta ilustrativo. La progresiva desintegración económica del sector ante el avance de los informales, es revelador de los costos que supone para el sector formal permanecer dentro de la legalidad. Su colapso no es tanto el resultado de una competencia desleal sino más bien el producto de un sistema económico que ignora las leyes del mercado imponiendo condiciones operativas a las empresas formales que impiden su normal desarrollo y crecimiento como empresas competitivas. El echo de que en este sistema económico sólo las grandes corporaciones resulten agraciadas con las prevendas que ofrece el Estado mercantilista, hace aún más difícil la permanencia de estos en la formalidad. La incapacidad de ocultar sus actividades comerciales limita su flexibilidad empresarial transformándolos progresivamente en dinosaurios empresariales incapaces de reaccionar ante cambios en el mercado. Las empresas formales de menor tamaño, allá donde existan, por lo general, terminan sumergiéndose dada la imposibilidad de operar formalmente y las PYMEs y microempresas simplemente no se plantean operar formalmente. Dado que en el contexto económico en el que deberían operar, las reglas de juego no están pensadas para que dichas empresas participen, el costo derivado de la necesidad de cumplir con el cúmulo de regulaciones necesarias para mantenerse en la formalidad empujan (push effect) a los individuos hacia la economía sumergida. En un cierto sentido, los costes de permanencia para una empresa en el Tercer Mundo son comparables a los costes de salida del sector para una empresa en el Primer Mundo, ya que el coste de sumergirse viene determinado por el coste de permanecer en la formalidad. Mientras más alto sea el coste de permanecer en la actividad, menor será el coste de operar informalmente. Según el ILD, en Perú, los costes de permanencia en la formalidad de una pequeña industria representan el 347% de sus utilidades netas y el 11,3% de sus costes de producción, de ahí que no resulte rentable operar formalmente (De Soto, Opus Cit). Si los costes de permanencia en la actividad no existieran, sería posible para las empresas, no sólo permanecer dentro de la formalidad, sino incrementar sensiblemente sus utilidades y por lo tanto sus posibilidades de ahorro e inversión cuadruplicando su capacidad productiva. La realidad de la estructura económica mercantilista, sin embargo, es otra. En este contexto, los costos de permanencia en la formalidad para las empresas se reparten entre un 21,7 % de costos tributarios, un 72,7% de costos no tributarios (administrativos) y un 5,6% de costos por uso de servicios públicos (De Soto, Opus Cit). Resulta por tanto evidente la elección estratégica de las empresas por operar al margen de la legalidad. Si por cada \$100, \$23,3 son convertibles en utilidades y 76,7 son utilizados para mantener la formalidad, dicha situación termina desafiando la lógica comercial de cualquier negocio y desincentivando la actividad empresarial formal. La falta de competitividad de las empresas formales del Tercer Mundo responde en gran parte a que dedican de media un 40% de su tiempo a satisfacer los trámites impuestos por el Estado, lo que equivale a decir que dedican 2,5 días a la semana a actividades no productivas (De Soto, Opus Cit).

El mantenimiento de esta situación es posible gracias a una economía rentista basada en la venta de materias primas que proporciona los ingresos necesarios para que el Estado, por un lado, mantenga sus prevendas a corporaciones gremiales formales y por otro, dificulte el acceso de los empresarios informales a la formalidad. A este punto, es necesario sin embargo, recalcar que el crecimiento y desarrollo de la economía sumergida no

responde ni a una tributación elevada, ni a una política fiscal de gasto público restringida, ni a una excesiva burocratización que hace que el coste de gestión para el ciudadano se incremente y el coste de permanencia para las empresas formales se dispare. Todos estos factores, generan una particular especialización de la actividad económica en un entorno económicamente subdesarrollado donde proliferan actividades que, por una parte resultan fácilmente ocultables y por otra reducen al máximo los costos de permanencia en la formalidad. Esta doble flexibilidad permite una especialización de estos países en actividades especulativas con alto contenido en capital y bajo contenido en mano de obra. Esta condición permite a las empresas entrar y salir del mercado con el mínimo de detección y costo, maximizando sus ingresos sin generar riqueza en términos de mayor empleo e inversiones en infraestructuras productivas a medio y largo plazo. La ineficiente asignación de recursos que genera esta especialización, particularmente en mercados los países del Tercer Mundo con una gran abundancia de mano de obra y una escasez de capital, termina agudizando una distribución de la renta que los Estados mercantilistas son incapaces de solventar y que sólo el recurso a la economía sumergida puede ayudar a paliar.

2.2. LOS COSTOS DE LA INFORMALIDAD

La tendencia de los informales a ser reconocidos legalmente estriba en que algo pierden por operar al margen de la legalidad. La pregunta es: ¿Qué pierden los empresarios informales por operar al margen de la legalidad?

La respuesta a esta pregunta requiere hacer unas consideraciones previas ante de abordar la respuesta. Resulta lógico pensar que la informalidad no es el mejor de los mundos para cualquier comerciante o empresario. Quizás resulte una situación de compromiso que el informal aborda como una condición temporal ya que la evasión de las leyes a medio y largo plazo nunca resulta una situación de beneficio neto ni para el empresario ni para el negocio. Dado que las expectativas de crecimiento y desarrollo que llevan al individuo a desarrollar una actividad económica/empresarial hace que busque planificar su actividad a medio y largo plazo, implica que sus preferencias estriban en la seguridad que le puede ofrecer la actividad formal en contraposición con la inseguridad que le ofrece la informalidad. La informalidad es por tanto un desesperado intento por construir un sistema alternativo al formal que permita al individuo garantizar su subsistencia dentro de un sistema formal en el que las reglas de juego no están pensadas para que participe. Las consecuencias de esta opción estratégica se materializan en los costos de evitar la sanción derivada de operar informalmente. El coste de eludir la sanción implica que el empresario informal tendrá que resignarse a no crecer dada su necesidad de pasar inadvertido. Esto implica que tendrá que renunciar a dar a conocer sus productos, servicios, hacer publicidad, expandir su número de clientes, invertir en infraestructura productiva y tecnología para ser más competitivo y adaptarse al mercado. En este contexto el empresario informal operará con rendimientos subóptimos que limitarán su capacidad de crecimiento. Al mismo tiempo el costo del soborno para seguir operando informalmente terminará superando el costo de lo que supondría la prima de un seguro que pagaría cualquier negocio formal con el agravante de nunca tener la certeza de estar completamente cubierto/protegido ante un cambio de régimen político/policial.

Los beneficios que obtienen los informales por los servicios públicos que usan sin contribuir a su mantenimiento son muchas veces esgrimidos como ventajas derivadas de la informalidad. El echo es que los informales se encuentran en un estado de indefensión por su propia condición de informales lo que implica que existe una transferencia de costes del sector formal al informal sin contrapartidas para los informales. Esto resulta evidente del echo que los informales no pueden escapar el pago de impuestos indirectos y su condición de informal les inhabilita para beneficiarse del reembolso de ciertos de estos impuestos a los que si tienen derecho las empresas formalmente establecidas. Por otro lado, dado que los informales operan fundamentalmente con constante (cash), son significativamente más vulnerable a fenómenos inflacionarios y hiperinflacionarios que reducen significativamente sus ingresos sin que puedan aprovecharse de las ventajas fiscales aplicables a las empresas formales afectadas por estas circunstancias. Al mismo tiempo cabe destacar que la naturaleza marginal de su

actividad les cierra las puertas al crédito privado y oficial reduciendo sensiblemente su capacidad de crecimiento. La capitalización de los informales termina siendo subóptima en la medida que tienen que recurrir a los ahorros propios, al préstamo de familiares y amigos y en última instancia a los prestamistas. El recurso a los prestamistas no sólo limita la cantidad de dinero a la que puede acceder para financiar su negocio, sino que esta opción incrementa desproporcionadamente el coste de financiación del negocio especialmente si consideramos que la tasa de interés por un préstamo en el sector bancario privado formal es del 4% y la tasa que aplican los prestamistas informales es del 22%. Los costos de oportunidad de la informalidad por tanto resultan bastante elevados particularmente cuando la actividad informal alcanza un cierto tamaño donde los costes de atracción (pull-effects) a la formalidad son muy grandes en términos de las oportunidades de negocio perdidas por no operar formalmente.

En síntesis, los empresarios informales se ven forzados a operar en un estado de incertidumbre que condiciona la naturaleza de sus decisiones empresariales. Esto afecta la capacidad de la economía sumergida de aprovechar y preservar eficientemente los recursos a su disposición en la misma medida que lo harían si operaran formalmente protegidos

3. EMPRESARIALIDAD, ECONOMÍA SUMERGIDA Y DESARROLLO ECONÓMICO

En la medida que la economía sumergida se vea forzada a operar a un nivel subóptimo, el conjunto del tejido comercial y empresarial de los países del Tercer Mundo terminará atrapado en una estructura económica caracterizada por :

- **Una baja productividad**
- **Un bajo nivel de inversión**
- **Un ineficiente sistema tributario**
- **Un bajo nivel de progreso tecnológico**
- **Una gran dificultad para formular políticas macroeconómicas estables y duraderas**

3.1. UNA BAJA PRODUCTIVIDAD

La excesiva interferencia del Estado en el funcionamiento de las empresas formales y en la formalización de las informales, ha llevado a que las empresas terminen dedicando más tiempo, esfuerzos y recursos a la formalización de su actividad que a la actividad productiva que les compete como empresas. La incapacidad de poder obviar trámites administrativos absurdos y repetitivos desde el punto de vista empresarial unido a la acción del un Estado paternalista obsesionado en controlar la actividad empresarial para proteger los individuos de los aspectos más perversos del capitalismo y así alcanzar una redistribución óptima de la riqueza, termina en muchos de estos países no sólo por desincentivar la acción empresarial sino por eliminar la generación potencial de riqueza. En la medida que los empresarios abandonan la vía formal, y el Estado sustituye al sector privado como generador de empleo y actividad económica, la única riqueza que termina generándose en estos países es la que genera la economía sumergida vista la incapacidad empresarial del Estado de garantizar el crecimiento económico y pleno empleo. Sin embargo, en la medida que las empresas informales permanezcan sumergidas, su crecimiento y desarrollo será limitado y su contribución individual en términos de empleo y productividad escaso. Esto, en gran parte, es consecuencia de la incapacidad del sector informal de desarrollar economías de escala y de su excesiva concentración en actividades productivas intensivas en mano de obra que reducen el valor añadido de la producción y la capacidad de acumulación y reinversión. En este sentido, países con un sector informal grande, se caracterizan por no tener grandes empresas que actúen como líderes empresariales generando la inversión y creación de empleo necesaria para dinamizar el sector medio y pequeño de la economía

y alcanzar así una estructura económico-empresarial más equilibrada y menos sujeta a los cambios en la economía internacional.

3.2. UN BAJO NIVEL DE INVERSIÓN

En la medida que los informales no formalicen su condición, permanecerá atrapados en un estado de incertidumbre perpetua que mina su predisposición al riesgo y coarta su potencialidad empresarial e inversora. Sin embargo, más allá de esta limitación, el entorno económico y jurídico de muchos países del Tercer Mundo, no ofrece si quiera al sector formal, garantías respecto a derechos de propiedad seguros y medios eficientes para administrarlos y transferirlos. Esto incide fuertemente en el nivel de confianza de inversores potenciales que terminan pidiendo garantías excesivas a la hora de considerar invertir, lo que incrementa los costes de transacción a la hora de hacer negocios en estos países. Al final, ni los formales, ni los informales invierten, dejando sólo al Estado en su función de inversor de último recurso.

3.3. UN INEFICIENTE SISTEMA TRIBUTARIO

El peso específico que juega el Estado en los Países del Tercer Mundo viene agravado por la limitación presupuestaria resultante de su participación en prácticamente todos los ámbitos de la vida económica de estos países. Esto hace que el Estado sea particularmente sensible ante el fraude fiscal y reaccione desproporcionadamente asignando un gran número de sus escasos recursos a combatirlo. De ahí que el Estado termine desperdiciando recursos escasos para la detección de la evasión fiscal cayendo en un círculo vicioso en el que la detección de la evasión, lleva a que aumente la propensión a evadir y esto a su vez lleve al Estado a asignar más recursos contra la evasión, provocando más evasión aún. En este contexto, el Estado busca recaudar más presionando al sector formal ya que resulta ser el que más puede contribuir financieramente. Sin embargo, el Estado al evitar demagógicamente dividir la carga impositiva con las medianas y pequeñas empresas, hace que las grandes empresas formales terminen descapitalizándose y adoptando una estrategia de fragmentación de sus unidades de negocio con el objeto de calificar a efectos fiscales como empresa media-pequeña y a sí eludir una presión fiscal excesiva. Por otro lado, esta estrategia fiscal del Estado, hace que las pequeñas y medianas empresas no tengan incentivos para crecer visto los costes que supondría para su negocio esta nueva condición. Es en este sentido, que un sistema tributario ineficiente termina condicionando el nivel de informalidad y la estructura productiva de un país.

3.4. UN BAJO NIVEL TECNOLÓGICO

A raíz de la informalidad, se produce un retroceso tecnológico, no tanto por la ausencia de una mayor empresariabilidad entre los informales, sino como consecuencia de que las empresas informales al ser de menor tamaño tienen reducidas sus capacidades de interactuar económica y comercialmente con otras empresas y clientes. Esto hace que no desarrollen necesidades vinculadas con la automatización de servicios y el diseño de productos de alto valor añadido orientados a un mercado más amplio. Su condición de informal, limita su protección legal en caso de disputas comerciales, falta de pago, reclamaciones varias etc. lo que hace que el empresario restrinja el número de sus clientes a aquellos que conoce y en los que puede confiar, limitando como consecuencia su capacidad de expandirse a nuevos mercados y contactar con clientes nuevos. Al mismo tiempo, la inventiva del empresario informal resulta coartada por la ausencia de garantías de protección para el conjunto de productos o sistemas de producción diseñados o inventados por el empresario informal y que nunca afloran al mercado ni se transmiten por miedo a que sean impunemente copiadas o apropiadas por la competencia formal.

En este sentido, la economía nacional resulta privada de un cúmulo de potenciales innovaciones tecnológicas que podrían aumentar la riqueza nacional si la economía sumergida pudiera formalizarse.

3.5. UNA GRAN DIFICULTAD PARA FORMULAR POLÍTICAS MACROECONÓMICAS ESTABLES

La misma naturaleza oculta de la economía sumergida, dificulta su estudio y comprensión haciendo complicado el diseño de políticas económicas concretas que afecten su compartamiento y faciliten su inserción en la economía formal. Lo que contradistingue este tipo de actividad económica es que está altamente integrada en el tejido socio-cultural de muchos países operando al margen de la economía formalmente reconocida. Su carácter eminentemente pragmático está paulatinamente desintegrando estructuras mercantilistas muy arraigadas en países del Tercer Mundo para sustituirlas por estructuras capitalistas centradas en el principio del interés individual y la libertad económica. La dificultad para formular políticas macroeconómicas estables y duraderas estriba en que dichas políticas económicas buscan ser implantadas en países con economías precapitalistas donde las empresas formales compiten por las rentas del Estado y no las rentas del mercado. No es tanto la economía informal la que hace fracasar estas políticas sino más bien la economía formal.

4.- CONCLUSIONES

No obstante lo dramático que resulte constatar el alcance de la economía sumergida en el Tercer Mundo, la empresarialidad de los individuos que operan en la economía sumergida es la que está poniendo en crisis a las instituciones legales y administrativas en estos países al tiempo que fuerza un cambio de rumbo económico lejos del mercantilismo característico de sus sistemas económicos. Esto se manifiesta en el recurso casi constante de las autoridades por idear e introducir diferentes iniciativas para la formalización de la economía sumergida. En un cierto sentido, esto ilustra el colapso progresivo de un régimen de formalidad privilegiada en la que los sucesivos gobiernos e instituciones han sido incapaces de mantener sus promesas a los grupos influyentes perdiendo su apoyo económico y político. Esta dinámica de fracasos está desgastando sistemas socio-económicos caducos haciendo mas atractiva la necesidad de socabar la vigencia del Estado ya no sólo por parte de los informales sino también por parte de los formales. La necesidad por tanto de integrar a los informales en el contexto de un nuevo sistema socio-económico, no es sólo refrendado por el Estado, sino también por el sector formal en la medida que el viejo régimen socio-económico ha dejado de tener vigor. Por otro lado, la necesidad de integrar a los informales resulta imperativo para que la transición no degeneren en una violenta disolución del Estado. El desenlace más probable de un mercantilismo fracasado es la violencia en forma de revolución o represión, sin embargo la economía sumergida en estos países, tiende a actuar como un poderoso agente de erosión de la legitimidad del sistema mercantilista al vaciar de contenido y forzar una transición pacífica a un sistema de características mas propias del capitalismo moderno en las que se otorguen a todos los individuos oportunidades de acceso a la actividad productiva.

La economía sumergida en el Tercer Mundo ha convertido y está convirtiendo a un gran número de individuos en empresarios capaces de aprovechar oportunidades de negocio y administrar con relativa eficiencia los recursos disponibles incluyendo su propio trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

DE SOTO, H. (2000): "*EL Otro Sendero*", Edt. El Barranco, Lima, Perú.

FUENTES, S. (1997): "*Sugerencias de políticas para la integración de los sectores informales de micro y pequeños empresarios*", Ed. OIT/PNUD, Borrador preliminar

- GALÍN, P.(1997): "*Informe sobre el empleo no registrado en el Mercosur*" Buenos Aires, Borrador para discusión
- MARTÍNEZ, D., TOKMAN, V.E., (1999): "*Flexibilización en el margen: la reforma del contrato de trabajo*", OIT, Lima
- PORTES, A., CASTELLS, M., BENTON, L. (1989): "*The informal economy. Studies in advanced and less developed countries*", Ed. John Hopkins University Press, Baltimore
- REVILLA, A. (1998) "*La modernización del sector informal y las cargas tributarias y administrativas a las empresas en el Perú*" Ed. OIT, documento de Trabajo n°92, Lima.
- ROBLES, M. (1998): "*Legislación tributaria: una vía para la modernización de las microempresas*", en: Chavez, E. ; Yáñez, A.; Luna, C.; De la Flor, R.; Fuentes, S, y Robles, M. : *Perú: El sector informal frente al reto de la modernización.*, OIT, Lima.
- TOKMAN, V.E. (1992): "*Beyond regulation. The informal sector in Latin America*" , Boulder-Lynne Reinner, New York