

Modelo Integral de Apoyo al Emprendedor Informal y los Resultados de su Implementación

Ivan Dario Montoni Mago

Universidad Nacional Experimental del Táchira, San Cristóbal, Táchira, Venezuela, imontoni@unet.edu.ve

ABSTRACT

The impact of informality on the society and its economy is a controversial issue that went from being considered marginal in the 60's to be considered essential for the development of countries in early 2000. Despite the difficulty in defining and measuring informality, it is a fact that it's important and it's growing. For the author and Finampyme, a Savings and Credit Cooperative, the low competitiveness, high inflation, difficulty of doing business, limited access to capital and half of the its population engaged in informality are Venezuelan characteristics that demand an active intervention. Within this context and under the premise «economic progress without social development is not sustainable, while social development without economic progress is not feasible» -World Economic Forum-, a comprehensive support model for informal entrepreneurs was designed and implemented through a 36-month joint project Finampyme-European Union that benefitted more than 15,000 people. The main conclusion reached is that supporting informal entrepreneurs is socio-economically feasible given that it creates an entrepreneurial culture, increases sales volume, encourages reinvestment in enterprise and family and promotes productive savings.

Keywords: entrepreneurship, informality, model, economics, entrepreneurial.

RESUMEN

El impacto de la informalidad en la sociedad y la economía es un tema controversial que pasó de ser considerado marginal en los 60s a ser indispensable para el desarrollo de los países a inicios del 2000. A pesar de la dificultad para definir y medir la informalidad, se sabe que es importante y está creciendo. Para el autor y Finampyme, Cooperativa de Ahorro y Crédito, la baja competitividad, alta inflación, dificultad para hacer negocios, restringido acceso a capital y mitad de la población en informalidad son características venezolanas que exigen intervenir activamente. Dentro de este contexto y bajo la premisa «progreso económico sin desarrollo social no es sustentable, mientras que desarrollo social sin progreso económico no es factible» -World Economic Forum-, se diseñó un modelo integral de apoyo al emprendedor informal el cual se llevó a la práctica a través de un proyecto conjunto Finampyme-Unión Europea, de 36 meses de duración, que benefició a más de 15,000 personas. La principal conclusión obtenida es que el apoyo a emprendedores informales es socioeconómicamente factible ya que crea una cultura empresarial, incrementa el volumen de ventas, motiva la reinversión de utilidades en el negocio y la familia y promueve el ahorro productivo.

Palabras claves: emprendimiento, informalidad, modelo, economía, empresarialismo.

1. OBJETIVOS

1.1 GENERAL

Presentar el Modelo Integral de Apoyo al Emprendedor Informal y los resultados de su aplicación en la zona norte de la ciudad de San Cristóbal.

1.2 ESPECÍFICOS

- Caracterizar la economía informal.
- Presentar la situación de la informalidad en Venezuela y el Táchira.
- Describir los fundamentos del Modelo Integral de Apoyo al Emprendedor Informal y presentar los resultados de su aplicación en la zona norte de San Cristóbal, Estado Táchira, Venezuela.

2. ECONOMÍA INFORMAL

2.1 DEFINICIÓN

Diferentes caracterizaciones de informalidad han sido empleadas en los últimos años y de allí que su concepto se haya referido a diversos fenómenos y éstos se hayan vuelto cada vez más heterogéneos. Una de las principales dificultades para llegar a un concepto consensuado de Economía Informal -EI- es la diversidad de opiniones que tienen los investigadores sobre sus orígenes y causas. Hasta hace poco, las opiniones divergentes se podían categorizar en tres escuelas de pensamiento: Dualista -años 60 y 70s, Estructuralista -años 80's- y Legalista -década de los 90's- (Miranda y Rizo, 2010; Bacchetta et al., 2009; Williams y Nadin 2010).

Los conceptos también evolucionaron de Sector Tradicional a Sector Informal, y de este último a Economía Informal (ILO, 2011a; ILO 2002b; Galli y Kucera, 2008; ILO 2007) que es el concepto de mayor aceptación en la actualidad y considera tanto la relación laboral no cubierta por la legislación que rige la materia como las diversas formas de relación entre el sector formal y el informal. Esta definición contempla el empleo informal tanto dentro como fuera de las empresas informales de la siguiente manera.

- a. Empleo informal en empresas informales: -pequeñas empresas no registradas o no constituidas en sociedad-; incluye empleadores, empleados, operadores por cuenta propia y trabajadores familiares no pagados en empresas informales.
- b. Empleo informal fuera de las empresas informales: -empresas formales, del hogar o sin empleador fijo-; incluye trabajadores domésticos, trabajadores temporales, eventuales o por día, trabajadores industriales externos y trabajadores no registrados o no declarados.

2.2 IMPORTANCIA

La EI congrega una variedad de actividades que pueden ubicarse a lo largo de un continuo. En un extremo se encuentran las actividades de supervivencia -trabajadores pobres y de menor educación- que caracterizan a los países en vías de desarrollo; en el otro se encuentran las actividades más dinámicas, tecnológicas y de valor agregado -trabajadores educados y especializados- que caracterizan a los países desarrollados (Palmer, 2008).

Además de ser una opción laboral para muchas personas en la actualidad, se prevé que lo sea para muchas más en el futuro porque el desempleo sigue aumentando y 70% de los nuevos empleos que se generan son informales (International Labour Organization -ILO-, 2006). Dada la diversidad de actividades, la gran cantidad de actores involucrados y la relación formal-informal que existe, la EI no puede ser vista como totalmente buena o mala, sino como poseedora de aspectos positivos y negativos (Gërkhani, 1999), como se resume a continuación:

- a. Ventajas: empresas formales que la usan como proveedoras mantienen su productividad; ofrece productos y servicios de bajo precio o que son difíciles de obtener; genera ingresos para gran parte de la población; es una vía de escape laboral frente a caídas en la economía y gubernamental al momento de enfrentar tensiones sociales o exceso de mano de obra y migración; es una opción temporal para los trabajadores que salen del sector formal y reenganchan luego, y una alternativa complementaria para los ingresos formales; es la principal fuente de empleo para trabajadores jóvenes carentes de experiencia; es una alternativa preferible al hambre, el desempleo y la delincuencia.
- b. Desventajas: está vinculada con mayor desigualdad en los ingresos, disminución del crecimiento promedio del Producto Interno Bruto -PIB- y reducción del comercio internacional; es una barrera para las exportaciones diversificadas ya que las empresas informales generalmente son pequeñas, de capacidad limitada de crecimiento y escasa oferta de calidad; el trabajo informal se caracteriza por tener menor salario

que el formal, ingreso inestable, baja productividad y ausencia de beneficios y protección social; es una opción para evadir impuestos y generar pérdidas para el Estado; promueve al Estado como empleador directo importante -trayendo consigo ineficiencias, burocracia y corrupción-.

- c. Externalidades negativas: incremento en la insalubridad, contaminación y delincuencia (VenEconomy's Points of View, 2007); propicia la fuga de talento, la caída en el valor de los inmuebles y la deserción escolar (Montoni, 2011); atrae el trabajo infantil y la prostitución (Montoni, 2008); promueve la ocupación ilegal de espacios públicos (Cumadevilla, 2007).

La importancia actual de la EI quedó plasmada en la 18^a Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo¹ llevada a cabo en el 2008 y en donde la economía no observada y el empleo informal fueron establecidos como prioridades máximas para los países de ingreso medio. Además se reconoció la necesidad de seguir analizando el concepto de EI adoptado en la 17^a CIET a objeto de mejorar la comparación estadística entre países (ILO, 2011a).

2.3 DIMENSIÓN

La Organización Internacional del Trabajo -OIT- (ILO, 2002b) calculó la dimensión del empleo informal No Agrícola -NA- y estimó su contribución como porcentaje del PIB NA para una muestra de 54 países del mundo en el año 2002. Para los 28 países desarrollados la informalidad estuvo entre 25% y 30%, mientras que para los 26 países en vías de desarrollo la informalidad se ubicó entre 50% y 75%². El empleo informal medido como porcentaje del empleo total no agrícola por regiones fue el siguiente: Norte de África 48%, África Subsahariana 72%, Latinoamérica 51% y Asia 65%. No obstante, la contribución que ese empleo generó medido como porcentaje del PIB NA fue considerablemente menor: Norte de África 27%, África Subsahariana 41%, Latinoamérica 29% y Asia 31%. En otras palabras, una gran cantidad de empleo se traduce en menor contribución económica, lo que es un indicador de la baja productividad de la EI.

El Banco Mundial llevó a cabo otro estudio en el año 2010 (Schneider et al., 2010), el cual estimó la dimensión de la EI y la comparó con el PIB oficial en 162 países alrededor del mundo. Concluyó que la informalidad había alcanzado proporciones extraordinariamente grandes al promediar 34.5% del PIB durante el período 1999-2007. Para una sub-muestra de 98 países en vía de desarrollo, el promedio subió a 38.7% del PIB. A nivel de regiones los resultados, de mayor a menor dimensión fueron: Latinoamérica y el Caribe 42.1%, África Subsahariana 41.3%, Europa y Asia Central 40.5%, Asia del Sur 34.0%, Pacífico y Asia Oriental 33.3%, África del Norte y Medio Oriente 28.5%, Otros países de altos ingresos 23.9%, Países OECD de altos ingresos 17.1%.

Otros trabajos analizados concluyen que la EI se encuentra creciendo de forma persistente en los países en vía de desarrollo (Mather, 2012; Palmer, 2008; Solidarity Cener, 2006). En el caso particular de Latinoamérica la informalidad se encuentra entre 50 y 53% de la población ocupada y 6 de cada 10 jóvenes que consiguen trabajo lo hacen en la informalidad (ILO 2011a; Bacchetta et al., 2009; ILO, 2002b; ILO, 2006). La distribución porcentual del empleo informal total NA para los países analizados en orden descendiente es el siguiente: Honduras 76.4%, Paraguay 70.4%, Perú 70.3%, Bolivia 69.5%, Nicaragua 65.7%, El salvador 65.6%, Colombia 59.6%, Ecuador 56.4%, México 54.3%, República Dominicana 47.9%, Venezuela 47.4%, Argentina 46.7%, Costa Rica 43.8%, Panamá 42.7%, Brasil 42.1% y Uruguay 37.7% (ILO, 2011a).

2.4 CAUSAS

Una de las perspectivas más recientes concibe a la EI como un fenómeno de escape y exclusión, ya sea debido a la imposibilidad de cumplir con las reglas de la formalidad o porque de manera consciente se toma la decisión de que la informalidad -parcial o total- es más beneficiosa (ILO, 2011a). Las fuerzas que rigen la formalidad y la informalidad están conectadas entre sí, es por ello que la EI es consecuencia de una mezcla de aspectos regulatorios, políticos, económicos, institucionales y demográficos, entre otros, que interactúan entre sí (Palmade y Anayiotos, 2005; Schneider et al., 2010; Bacchetta et al., 2009).

¹ Conferencia que reúne a expertos de los ministerios de trabajo, oficinas nacionales de estadísticas, organizaciones de empleadores-trabajadores y observadores internacionales cada cinco años. La primera se llevó a cabo en 1923 y la próxima será este año.

² El Banco Mundial estimó el empleo informal en 54% del empleo urbano total para esa fecha (Perry et al., 2007).

3. LA INFORMALIDAD EN VENEZUELA Y EL ESTADO TÁCHIRA

En Venezuela «la primera señal de que la economía informal está en auge aparece justo a las afueras del Aeropuerto Internacional Simón Bolívar, donde el tráfico debe disminuir la velocidad debido a que docenas de personas se mueven entre los carros vendiendo cerveza fría, helado, maní y dulce casero. Estos vendedores están entre los más de cinco millones de venezolanos que trabajan en el sector informal» (Green Left, 2012).

En la sección 3.3 se indicó que la OIT afirma que la informalidad venezolana ocupa 47.4% del empleo NA del país, cifra que llega a 56.5% para el segmento joven -15 a 24 años- (ILO, 2011a). Una actualización estadística de la OIT a 37 países en el año 2011 (ILO, 2011b), concluyó que el empleo total en la EI venezolana es 48.1%. En el análisis comparativo de dicho estudio, Venezuela se clasifica como un país de alto ingreso, baja población pobre y poco empleo informal. No obstante, se encuentra justo al límite de pasar al grupo de países con alto ingreso, alta población pobre y alto empleo informal, es decir la peor situación. De lo anterior se puede inferir que a pesar de los altos ingresos de Venezuela -el mayor de la muestra-, el manejo que se hace de la pobreza y del empleo informal en el país dista mucho de ser el más efectivo.

Para la fecha de los estudios indicados en el párrafo anterior, el Instituto Nacional de Estadística -INE-, reportó 43.9% de empleo informal (INE, 2012), cifra que discrepa del 48.1% reportado por la OIT. Diferencias como éstas han sido tema de debate en Venezuela y algunos expertos aseguran que el INE “subvalora” el empleo informal por lo menos en 5 por ciento (Hernández, 2012), ya que contabiliza más de 2 millones de personas que están en las misiones³ como inactivas -persona en edad de trabajar que no busca empleo- (Cedice, 2012; Fernández, 2012A; Fernández 2012B).

Programas como las misiones son parte de las medidas sociales implementadas por el ex-presidente Hugo Chávez para transferir parte de la inmensa riqueza de la nación -posición 35 de 227 naciones en el mundo con mayor PIB (Central Intelligence Agency, 2012)- a la población más vulnerable, con lo cual ha logrado reducir la pobreza de 55.6% a 26.5% y la pobreza extrema de 25% a 7% de la población entre 1997 y 2011, respectivamente (INE, 2012). Los “trabajadores” es otro de los temas de gran interés para el gobierno, y de allí la vigorosa y cada vez más amplia legislación para protegerlos y favorecerlos, mucha de la cual, lamentablemente, es decidida de manera unilateral por el gobierno (The World Bank, 2012).

A pesar de este esfuerzo, Venezuela no ha logrado transformar esa gran riqueza económica y dinámica legislativa en productividad o ambiente de negocios, como lo deja ver la posición que ocupa el país en diversos indicadores internacionales referenciales para comparar países, como por ejemplo:

- Índice Global de Competitividad 2012 del Foro Económico Mundial: mide los fundamentos macroeconómicos y microeconómicos de la competitividad de un país, que es lo que en última instancia mide su nivel de productividad. Ranquea a los países de 1 -el mejor- a 144 -el peor-; Venezuela ocupa la posición 126 de 144 en el mundo (Schwab, 2012).
- Índice de Libertad Económica 2012 de la Fundación Heritage: mide la capacidad para empezar, operar y cerrar una empresa, lo que representa la carga total regulatoria y de eficiencia del gobierno. Ranquea a los países de 1 -el mejor- a 179 -el peor-; Venezuela ocupa la posición 174 de 179 en el mundo (Miller et al., 2012).
- Indicadores Mundiales de Gobernabilidad 2011 del Banco Mundial: analiza las tradiciones e instituciones a través de las cuales se ejerce la autoridad en un país. Analiza seis sub-indicadores⁴ y ranquea a los países en percentiles que van de 1 -el mejor- a 6 -el peor-; Venezuela se encuentra en el percentil 6 para cuatro indicadores y en el percentil 5 para los otros dos (Kaufmann et al., 2012).

Lo anterior da una idea clara del entorno desfavorable en Venezuela. No es de extraña entonces que la EI en términos del PIB se estime entre 22% y 33% (Schneider, 2010; Schwab, 2012) del PIB no-petrolero a pesar de

³ Programas implementados por el ex-presidente Hugo Chávez para dar mayor inclusión a la población vulnerable. A principios de 2013 habían 33 misiones dedicadas a diversas actividades. Algunos afirman que las misiones han producido más expectativas que empleos sostenibles ya que son planes de subsidio o asistencia de carácter temporal (Rivera, 2012).

⁴ Voz y rendición de cuentas; estabilidad política y ausencia de violencia; efectividad del gobierno; calidad regulatoria; estado de derecho y control de la corrupción.

que utiliza casi la mitad de la población en edad de trabajar, lo que es un claro indicador de la baja productividad de la EI venezolana. En el Estado Táchira⁵, lugar de aplicación del modelo, la informalidad ocupa 55% de la PEA, la segunda en tamaño del país (INE, 2012), debido entre otras causas a que es el mayor receptor de inmigrantes y desplazados del país (United Nations High Commissioner for Refugees, 2010), es uno de los Estado del país cuyos jefes de hogar tienen el menor número de años de estudio -posición 17 de 24- (INE, 2012) y presenta una fuerte migración de trabajadores agrícolas hacia zonas urbanas.

4. MODELO INTEGRAL DE APOYO AL EMPRENDEDOR INFORMAL

4.1 FUNDAMENTOS

Uno de los mandatos de la VI Cumbre de las Américas es «Promover la progresiva formalización de la economía informal, reconociendo su carácter heterogéneo y multidimensional, a través de políticas tales como los sistemas de registro e información que faciliten su formalización y acceso al crédito, mecanismos de protección social, el mejoramiento de la salud y seguridad en el trabajo, el fortalecimiento de la inspección laboral y la plena vigencia de la legislación laboral» (Organization of American States, 2012).

De la mano de este mandato, en concordancia con la premisa del Foro Económico Mundial -respecto a que el «progreso económico sin desarrollo social no es sustentable, mientras que desarrollo social sin progreso económico no es factible»- y conscientes de la delicada situación de informalidad en el Táchira, el autor y Finampyme⁶ tomaron la decisión de diseñar e implementar un modelo con los siguientes objetivos:

- General: estimular el desarrollo socio-económico sostenible de emprendedores informales.
- Específicos: fomentar, fortalecer y legalizar iniciativas microempresariales informales e inculcar la conciencia de ahorro productivo y de asociatividad entre los emprendedores.

Como punto de partida se determinaron las características distintivas de Finampyme que fueran transferibles al tema de EI y se estableció la zona de confluencia como origen del modelo, lo cual se ilustra en la Figura 1.



Figura 1: Características distintivas de Finampyme y su confluencia.

Desde la perspectiva conceptual, se configuró el modelo en concordancia con el dogma de Mohamed Yunus, premio Nobel de la Paz 2006 -sobre la necesidad de generar capacidades para poblaciones vulnerables- y la conclusión de Michael Porter, gurú de la competitividad mundial -esas capacidades serán sostenibles en la medida que se mejore la sofisticación de las empresas y se generen organizaciones relacionadas y de apoyo-. A nivel operativo se buscó la eficiencia en la asignación de recursos bajo nociones de racionalidad y escasez, por lo que la ejecutoria se planteó a través de la gestión por proyecto⁷.

⁵ Uno de los 23 estados de Venezuela. Se encuentra ubicado en la zona occidental del país y sus principales actividades económicas son agropecuaria, mediana y pequeña industria, comercial y turística de pequeña escala.

⁶ Cooperativa sin fines de lucro nacida en 1999 con la finalidad de dar respuesta a las necesidades financieras de las micro, pequeñas y medianas empresas -mipymes- de la región mediante la prestación de servicios de ahorro, créditos microfinancieros, inversión y asistencia no financiera. Finampyme está presente en cuatro Estados del país, ha otorgado más de 4,000 a mipymes, mantiene más de 25,000 empleos directos e indirectos y cuenta con más de 9,000 usuarios.

⁷ Integración de los procesos de planeación, organización, dirección, ejecución y control con la finalidad de lograr los objetivos y alcance de un proyecto dentro de los límites de costos y tiempo.

Es así como el Modelo Integral de Apoyo al Emprendedor Informal -MIAEI- ubica al emprendedor informal en el centro de la acción, e integra las metodologías conceptual y operativa. En el primer anillo concéntrico se generan o amplían las capacidades del emprendedor informal quién es receptor directo de las características distintivas de Finampyme a nivel de educación, desarrollo de capacidades laborales, acceso a crédito, promoción de asociatividad y asesoría técnica, legal y administrativa.

En el segundo anillo, las capacidades adquiridas son transferidas al entorno enfatizando las directrices de Yunus y Porter por medio del incremento de la operatividad y sofisticación de operaciones de las microempresas, la generación de nuevas fuentes de empleo, la mejoría de la calidad de vida de la familia de emprendedores, la sensibilización de la comunidad en temas de informalidad y la promoción de asociaciones y conglomerados, lo que en consecuencia genera un crecimiento en la actividad económica. Lo anterior se ilustra en la Figura 2.

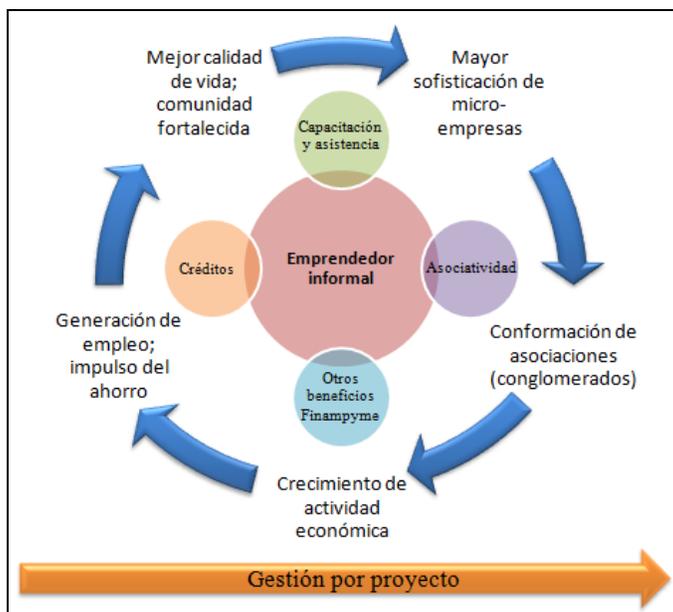


Figura 2: Modelo Integral de Apoyo al Emprendedor Informal.

4.2 APLICACIÓN PRÁCTICA

Para llevar a la práctica el MIAEI se desarrolló un proyecto cofinanciado entre Finampyme y la Unión Europea de 36 meses de duración el cual contempló trece sub-actividades agrupadas en tres actividades macro, a saber

1. Gestión de microcréditos: entrega de recursos financieros a emprendedores del sector informal de manera redituable desde el punto de vista socio-económico y administración revolviente de los recursos recuperados con la finalidad de ampliar o profundizar la acción sobre los beneficiarios. Esta actividad busca generar oportunidades de trabajo productivo auto-gestionado, legalizar las iniciativas emprendedoras y mejorar de forma sostenible la condición económica y social de los destinatarios.
2. Capacitación: mejora de las capacidades de gestión, organizativas, sociales y económicas de los emprendedores informales. Esta actividad persigue asegurar el uso práctico y eficiente de los recursos otorgados, así como generar una cultura de ahorro productivo y promover la asociatividad. La asociatividad busca mejorar el compromiso de los beneficiarios con Finampyme y otras organizaciones civiles, motivar su participación en iniciativas sociales y generar beneficios adicionales por medio de la economía de red⁸.
3. Promoción: sensibilización de la comunidad por medio de la difusión de material informativo. Actividad destinada a educar la comunidad, comunicar aspectos relevantes del proyecto y profundizar, ampliar o replicar el proyecto en esta u otras zonas del estado.

⁸ Aquella que surge de la interacción entre personas y organizaciones que conforman las asociaciones.

Algunas particularidades relevantes de mencionar son:

- Beneficiarios directos: emprendedores informales pertenecientes al estrato socio-económico C-D y residentes en la zona norte de San Cristóbal. Personas que tuvieran ideas, fueran auto-empleados y/o microempresarios -con menos de dos empleados- con iniciáticas de potencial socio-económico.
- Créditos: Tipo: personal y asociativo. Destino: capital de trabajo, maquinaria y equipo. Actividades: producción, manufactura, artesanía, servicios, alimentos, consumo. Montos: de 300 € a 5,000 € Tasa: 19% anual. Plazo: hasta 24 meses. Periodo de gracia: hasta 3 meses. Garantía: personal, prenda, fianza solidaria e hipotecaria. Incentivos: nuevos créditos y con mayores montos en la fase de reinversión. Penalizaciones: por Ley 3% anual sobre capital vencido. Criterios de selección: estar enmarcado en el sistema de microcrédito, ser rentable y/o sostenible, tener exposición de motivos y destino de uso de fondos, no contravenir normativa legal y considerar los conocimientos y habilidades de los proponentes.
- Capacitaciones -certificadas-: gestión y administración, contabilidad, mejora de la competitividad, aprovechamiento del dinero, gerencia personal y optimización de recursos.

4.3 RESULTADOS Y DISCUSIÓN

1. Gestión de microcréditos: se otorgaron 97 créditos a emprendedores informales -48 con recursos iniciales y 49 por reinversión-. El monto promedio otorgado por crédito fue 2,082 € para un total de 202,000 €. La recuperación de cartera fue del 70%. La distribución por sexo fue 65% mujeres y 35% hombres.
2. Capacitación: se dictaron 38 talleres de 4 horas cada uno, con un promedio de 17 asistentes por taller. Se llevaron a cabo dos seminarios sobre formación de cooperativas para 80 personas. Toda capacitación contó con material de apoyo y fue certificado oficialmente.
3. Promoción: se construyó una base con los datos más importantes del proceso que se ubicó en la página Web de la Cooperativa y la cual fue accesada por 9,183 usuarios. Se elaboraron 194 publicaciones cortas para un universo de 25,000 usuarios. Se publicaron 11 reportajes de prensa que llegó a 30,600 lectores. Se asistió a 7 eventos nacionales y 3 internacionales en los que se dio a conocer la iniciativa a 16,000 personas. Se pautaron más de 1,000 cuñas radiales.
4. Impacto: se generaron 611 nuevas fuentes de empleo -195 directos y 416 indirectos- y se mantuvieron 327 empleos informales -beneficiarios directos de microcréditos y sus empleados al momento de recibir el crédito-. Se benefició a 246 familiares de informales. Se incrementó 25% el volumen de ventas promedio de los emprendedores informales. Se crearon 48 nuevas microempresas. Se registró 67% de las microempresas. La percepción de calidad de vida⁹ de las familias beneficiarias pasó de mala a regular. El porcentaje de empresas con registros de operaciones pasó de 10% a 95%. Se incorporó a 76 beneficiarios como nuevos usuarios de la Cooperativa. El 1% de las solicitudes fue de tipo asociativa. No se logró crear ninguna cooperativa.
5. Intangibles: emprendedores poseen historial crediticio para presentar ante instituciones financieras, se regularizó la tenencia de bienes muebles e inmuebles -garantía-, se dio acceso a la red de descuentos Finampyme, se brindó asesoría legal, administrativa y contable gratuita.

La escasa cultura sobre el tema dificultó el trabajo -85% de los beneficiarios desconocía el término microcrédito-. Esto no es de extrañar ya que el “Microscopio global sobre el entorno de negocios para las Microfinanzas 2011” (Economist Intelligence Unit, 2012) cataloga a Venezuela como un país atrasado en el tema de las Microfinanzas al ubicarlo en el puesto 52 de 55 países alrededor del mundo, solo mejor que Trinidad y Tobago, Tailandia y Vietnam. No obstante, una vez los emprendedores percibieron los beneficios derivados de su participación en la iniciativa se motivaron a incrementar su participación, es por ello que 20% de los beneficiarios iniciales solicitaron créditos por reinversión.

⁹ Medido a través de visitas, aplicación de instrumentos y grupos foco en las cuales se evaluaron aspectos como: calidad de las instalaciones, tipo de vivienda, servicios básicos, acceso a tecnología, carga de trabajo, distribución del tiempo, calidad del empleo, nivel de ingreso, calidad de trabajo, nivel de consumo, acceso a servicios de salud, nutrición, presentación personal, vestimenta y empleo infantil.

En general los proyectos de apoyo económico al sector informal son considerados riesgosos debido a la baja recuperación histórica. En este caso, los emprendedores informales fueron sensibles a la relación “deuda contraída - obligación moral”, lo cual es un descubrimiento importante de cara a nuevos proyectos de este tipo.

El análisis costo-beneficio¹⁰ indica que la inversión realizada es redituable desde la perspectiva económica:

- Inversión total de implementación del modelo: 196,370 € distribuidos así: microcréditos 76.4%, personal 12.1%, equipos 5.8%, publicaciones 3.5% e indirectos 2.2%.
- Beneficios: 206,028 € distribuidos así:
 - Cuarenta y ocho -48- beneficiarios con recursos iniciales incrementaron en promedio sus utilidades¹¹ mensuales en 21 € a lo largo de 36 meses de análisis, totalizando 36,288 €
 - Cuarenta y nueve -49- beneficiarios con recursos por reinversión reportaron incremento mensual promedio de utilidades de 30 € a lo largo de 12 meses, totalizando 17,640 €
 - Ciento noventa y cinco -195- nuevos empleados recibieron en promedio 40% del salario mínimo oficial del país -65 € durante 12 meses, totalizando = 152,100 €
- Relación beneficio / costo: 1.049.

Lo anterior constata la viabilidad económica de invertir en emprendimientos informales selectos. Es importante resaltar que la relación costo-beneficio no es la definitiva de la iniciativa ya que a pesar de considerarse el costo total no se contabilizan algunos beneficios económicos como: nuevos empleos indirectos, ingresos por trabajos informales mantenidos -que de no haber recibido el crédito hubieran desaparecido-, beneficios por reinversión luego de finalizado el período de análisis de 36 meses y ahorros por la sustitución de fuentes de financiamiento¹².

A nivel social la mejoría está asociada al hecho de que al final del proyecto los beneficiarios son sujetos de créditos, poseen títulos de propiedades sobre bienes, tienen una mejor calidad de vida -percepción pasó de mala a regular-, generan nuevos empleos para la comunidad y reducen las externalidades negativas como efecto de la legalización de sus emprendimientos.

El segmento “mujeres jefes de hogar” resaltó dentro de los beneficiarios debido a la gran dependencia que tienen los familiares de sus ingresos, los escasos recursos con los que cuentan, el empuje y el cumplimiento de las directrices impartidas, entre otras. Es por ello que la Cooperativa desea iniciar un proyecto piloto destinado directamente a este segmento.

Una limitación al momento de elaborar este documento, es que no se contó con la base de datos definitiva del proyecto. Por ello no fue posible realizar un análisis estadístico riguroso sobre los hallazgos. Los mismos serán objeto de otro papel de trabajo cuando se cuente con la data a finales de 2013.

5. CONCLUSIONES

- La informalidad ha venido creciendo paulatinamente, hasta llegar a ocupar más de la mitad de la PEA mundial; sin embargo en términos económicos, medido como porcentaje del PIB, su relevancia es mucho menor, lo que es un claro indicativo de la baja productividad del sector.
- La EI ocupa mucho más personas en los países en vías de desarrollo que en los países desarrollados. En los primeros la mayoría de las actividades son de supervivencia, baja productividad e involucran personas de bajo nivel educativo. En los segundos, la mayoría de las actividades son tecnológicas, de valor agregado e involucran personas de mayor nivel educativo.
- Para hacer frente a la EI se deben emprender múltiples acciones que tiendan a mejorar las condiciones para la inversión, abrir el acceso a mercados, incrementar la productividad de los trabajadores, mejorar la infraestructura y reducir el intervencionismo estatal, entre otras.
- Venezuela tiene bajos niveles de productividad, libertad económica y gobernabilidad.
- Se estima que la EI venezolana ocupe 48.1% de la PEA y que aporte entre 25 y 30% del PIB no-petrolero, o alrededor del 10% del PIB total.

¹⁰ Sólo considerando el incremento en las utilidades de beneficiarios directos y nuevos empleos directos generados.

¹¹ La relación utilidades / ventas promedio fue 20%

¹² Como la consignación y los prestamistas, cuyas tasas anuales llegan a 103% y 258%, respectivamente (Zanoni, 2004).

- El Estado Táchira es el segundo con mayor informalidad del país, 55% de la PEA.
- La aplicación del MIAEI demostró ser socio-económicamente rentable. No obstante se deben reforzar algunos aspectos como la asociatividad y la cultura microfinanciera en la población destino.
- La sensibilidad de los emprendedores informales a la relación “deuda - obligación moral” es un hallazgo que podría ayudar a mejorar la recuperación de cartera en proyectos similares en el futuro.

REFERENCIAS

- Bacchetta M., Ernst, E. and Bustamente, J. (2009). *Globalization and informal Jobs in Developing Countries*, WTO Publications, Geneva, Switzerland, pp. 21-123.
- Cedice. (2012). Cedice prevé ascenso del trabajo informal, <http://cedice.org.ve/?p=2849>, 08/16/12.
- Central Intelligence Agency (2012). The World Factbook 2012, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ve.html>, 07/15/12.
- Cumadevilla, L. (2007). “Economía Informal en Venezuela”. Trabajo de Grado de Especialidad, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela.
- Economist Intelligence Unit. (2012). Microscopio global sobre el entorno de negocios para las Microfinanzas 2011, http://publicaciones.caf.com/media/15066/eiu_microfinance2011_sp_webr1.pdf, 11/20/12.
- Fernández Y. (2012). 1.065.947 personas estaban desempleadas en julio, <http://www.eluniversal.com/economia/120828/1065947-personas-estaban-desempleadas-en-julio>, 08/20/12.
- Fernández Y. (2012). Estiman que 76% de los patronos del país es informal, <http://www.eluniversal.com/economia/120702/estiman-que-76-de-los-patronos-del-pais-es-informal>, 08/28/12.
- Friedrich-Ebert-Stiftung. (2010). Informal Economy, <http://www.fesghana.org/index.php?page=informal-economy>, 02/22/13.
- Galli, R. and Kucera D. (2008) “Gender, Informality and Employment Adjustment in Latin America”, Working Paper No. 85, International Labour Organization, Geneva, Switzerland.
- Gërzhani, K., “Informal Sector in Developed and Less Developed Countries”, Tinbergen Institute and University of Amsterdam, Amsterdam, the Netherlands, 1999.
- Hernández K. (2012). El sector informal representa 44,8% de la población ocupada, <http://www.reportero24.com/2012/01/laboral-el-sector-informal-representa-448-de-la-poblacion-ocupada/>, 07/11/12.
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2012). Estadísticas varias Venezuela, www.ine.gov.ve, 11/01-30/2012.
- International Labour Organization. (2002). “Decent Work in the Informal Economy, Report IV”, *International Labour Conference, 90th Session*, Geneva, Switzerland.
- International Labour Organization. (2002). “Women and Men in the Informal Economy: A statistical picture”, Geneva, Switzerland.
- International Labour Organization. (2006). “Trabajo decente en las Américas: una agenda hemisférica, 2006-2015, Informe del Director General”, XVI Reunión General Americana, Brasilia, Brazil, 2006.
- International Labour Organization. (2007). “La economía informal. Para debate y orientación”, *Consejo de Administración, 298ª Reunión*, Geneva, Switzerland.
- International Labour Organization. (2011). “Panorama Laboral 2011: América Latina y el Caribe”, Lima, Perú.
- International Labour Organization. (2011). “Statistical Update on Employment in the Informal Economy”, Geneva, Switzerland.
- Kaufmann, D., Kraay, A. and Mastruzzi, M. (2012). The Worldwide Governance Indicators 2011, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>, 07/11/12.
- Mather, C. (2012) “Informal Workers’ Organizing”. *Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing*, Research Report.
- Miller T., Holmes, K. R. and Feulner, E. J. (2012). *2012 Index of Economic Freedom. Promoting Economic Opportunity and Prosperity*, The Heritage Foundation and The Wall Street Journal, New York, United States.
- Miranda, A. J. y Rizo, S. (2010). "Aspectos Generales de la Economía Informal". *Letras Jurídicas*, Vol. 10, pp. 11-26.

- Montoni, I. (2008). "Desarrollo sostenible de las capacidades socio-económicas de la población informal vulnerable de la zona norte de San Cristóbal". *Project, Finampyme and European Union Delegation in Venezuela*, San Cristóbal, Venezuela, pp. 1-4.
- Montoni, I. (2011). "Impulso de la sostenibilidad socioeconómica y empoderamiento de las mujeres sostén de hogar en el Estado Táchira". *Project, Finampyme*, San Cristóbal, Venezuela, pp. 1-5.
- Organization of American States. (2012). "Mandatos Derivados de la Sexta Cumbre de las Américas", *VI Cumbre de las Américas*, Cartagena de Indias, Colombia.
- Palmade, V. and Anayiotos, A. (2005). "Rising Informality", *Public policy for the Private Sector*, No. 298.
- Palmer, R. (2008). "Skills and productivity in the informal economy", *Employment Working Paper No. 5*, International Labour Organization, Geneva, Switzerland.
- Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber P., Mason A. and Saavedra J. (2007). *Informality: Exit and Exclusion*, The World Bank, Washington, United States, pp. 1-19.
- Rivera R. (2012). Afirman que misiones para generar empleo fracasaron en Venezuela, <http://ve.noticias.yahoo.com/afirman-misiones-generar-empleo-fracasaron-venezuela-120200890.html>, 09/19/12.
- Robertson (2012) "Venezuela. Informal workers to receive social security, <http://www.greenleft.org.au/node/50872>, 07/11/12.
- Schneider, F., Buehn, A. and Montenegro, C. E. (2010) "Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007", *Policy Research Working Paper 5356*, The World Bank, pp. 5-35.
- Schwab, K., (2012). *The Global Competitiveness Report 2012-2013*, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.
- Solidarity Center. (2006). "The Growth of the Informal Economy: Workers on Their Own". *Justice for All: A Guide to Worker Rights in the Global Economy*, 3rd edition, Solidarity Center Publications, Washington, United States, pp. 59-77.
- The World Bank. (2012). Venezuela profile, <http://www.worldbank.org/en/country/venezuela/overview>, 08/20/12.
- United Nations High Commissioner for Refugees. (2010). Ficha Informativa de Venezuela. http://www.acnur.org/t3/fileadmin/scripts/doc.php?file=t3/uploads/tx_refugiadosamericas/Ficha_Informativa_de_Venezuela, 09/29/12.
- VenEconomy's Points of View (2007), http://www.veneconomy.com/site/files/articulos/artIng2998_2891.htm, 08/15/12.
- Williams, C. and Nadin, S. (2010). "Entrepreneurship and the Informal Economy: an Overview", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 15, No. 4, pp 361-378.
- Zanoni W. (2004). Entendiendo la Economía Informal en Venezuela. Una nueva perspectiva..., <http://white.oit.org.pe/proyectoactrav/pdf/cecide.pdf>, 11/08/12.

Authorization and Disclaimer

Authors authorize LACCEI to publish the paper in the conference proceedings. Neither LACCEI nor the editors are responsible either for the content or for the implications of what is expressed in the paper.