

Informalidad, financiamiento y productividad



[Universidad Iberoamericana](#)

28.04.2014

Etiquetas

[empleo](#)

[economía](#)

[Columnas](#)

[México](#)

[Universidad Iberoamericana](#)

[economía de México](#)

[Pablo Cotler](#)

Pablo Cotler

Estudios recientes sobre la productividad permiten tipificar a la economía mexicana como dual.

Diferenciando a las empresas por su tamaño, tecnologías o su cumplimiento del marco legal, las empresas grandes, modernas y formales tienen una mayor productividad y la brecha con las empresas pequeñas, tradicionales e informales no cesa de crecer.

Más agravante es que este segundo tipo de empresas son las que absorben la mayor parte del empleo en el país y al mismo tiempo experimentan una baja absoluta en su productividad. Ante ello, el reto que se desprende de dicho diagnóstico consiste en cómo elevar la absorción de empleo de las empresas grandes, modernas y formales y cómo aumentar la productividad de las empresas pequeñas, informales y con tecnologías tradicionales.

Considerando que parte importante de las empresas informales son pequeñas y tradicionales, una solución muy socorrida para elevar la productividad consiste en elevar el beneficio neto de hacerse formal. En este sentido, acciones para reducir los trámites necesarios para registrar empresas y una menor carga tributaria son comúnmente sugeridas. Sin embargo los múltiples experimentos por reducir esos costos no han generado un tránsito masivo hacia la formalidad. Ello se explica en parte porque estos costos están ausentes en una situación de informalidad, por lo que reducirlos es insuficiente. Más aún, el simple hecho de formalizarlos no conduce a que la productividad se eleve.

Definiendo empresas formales como aquellas que entregan facturas y vuelven más confiables sus estados de resultados, la oferta de financiamiento hacia las empresas formales debiera fluir más fácilmente y con ello la posibilidad de modernizar su tecnología, diversificar su producción, entrar en nuevos nichos y elevar su productividad se vuelve más factible. Así visto,

la posibilidad de conseguir líneas de financiamiento a un precio menor del que consiguen las empresas

informales sería el premio de la formalidad

. Sin embargo, a diferencia de los costos de formalización antes señalados, el financiamiento -en caso se diera- no es inmediato pues depende en buena medida de la reputación crediticia y de las garantías que se puedan ofrecer. Por ende bajo un análisis costo-beneficio no es clara la elección por la formalidad, más aún cuando ésta es irreversible.

En este sentido, se vuelve indispensable buscar mecanismos e instituciones que eleven la probabilidad que tienen las pequeñas y tradicionales empresas de conseguir un financiamiento estable al menor plazo posible una vez que transitan fuera de la informalidad. Tomando en consideración la tecnología bancaria, la normatividad que enfrentan y la aversión al riesgo crediticio (elevada recientemente por los fraudes), difícilmente podemos esperar una respuesta rápida por parte de la banca. Ante ello,

construir una alianza entre la banca de desarrollo y las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo y las sociedades financieras populares -instituciones reguladas y supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores- es una posibilidad que debe contemplarse

Para tal fin, debería considerarse la reorientación de las garantías crediticias de la banca de desarrollo hacia estas entidades no bancarias. Asimismo, buscando potenciar su rol de intermediarios financieros, es también necesario analizar los pros y contras de una entrada de las sociedades cooperativas a la red de cajeros. Con ello, no sólo se lograría elevar el valor presente de hacerse formal sino que además podría generar un empuje procompetencia en los servicios de ahorro y de crédito, que de manera preponderante están actualmente en poder de la banca comercial. Esperemos que puntos como éstos estén considerados en las leyes secundarias de la reforma financiera.