

**CONSIDERACIONES TEÓRICAS ACERCA DE
LA ECONOMÍA INFORMAL, EL ESTADO Y LA GERENCIA**

ALEXEI ERNESTO GUERRA SOTILLO

UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL LISANDRO ALVARADO

BARQUISIMETO, 2007

**CONSIDERACIONES TEÓRICAS ACERCA DE
LA ECONOMÍA INFORMAL, EL ESTADO Y LA GERENCIA**

Por

ALEXEI ERNESTO GUERRA SOTILLO

Trabajo presentado para optar a la
Categoría de Agregado en el
Escalafón del Personal Docente y de Investigación

UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL “LISANDRO ALVARADO”

Decanato de Administración y Contaduría

Departamento de Administración

Barquisimeto, Julio de 2007

**CONSIDERACIONES TEÓRICAS ACERCA DE
LA ECONOMÍA INFORMAL, EL ESTADO Y LA GERENCIA**

Por

ALEXEI ERNESTO GUERRA SOTILLO

INDICE	Pág.
INTRODUCCION	6
CONSIDERACIONES METODOLOGICAS	15
CAPITULO I- ECONOMIA INFORMAL: APROXIMACION A UN MARCO TEORICO	20
1.1. Origen del concepto de Informalidad	20
1.2. De la Marginalidad a la Informalidad: Debate y tránsito conceptual	22
1.3. Algunos enfoques, clasificaciones y tipologías sobre La Economía Informal	28
1.4. Cambios en la concepción ortodoxa de lo económico	34
1.5. Evolución del concepto de informalidad para la Organización Internacional del Trabajo (OIT)	38
1.6. Perspectivas y escollos metodológicos	40
1.7. 1 La Tesis de Hernando de Soto	45
1.7.2 La Economía Informal y el concepto de Tercer Sector	48
1.7.3 La Tesis de Liliana Bergesio	50
1.7.4 El enfoque de la Economía Popular: conciencia de la dimensión política	56
1.8. La Tesis de Víctor Tockman	46
CAPITULO II- EL ESTADO Y LA ECONOMIA INFORMAL	63
2.1 El replanteamiento de lo estatal	64
2.2 La Economía Popular en la Constitución de 1999	66
2.3 Las Microfinanzas	68
2.4 Las Misiones	71
CAPITULO III- GERENCIA, INFORMALIDAD Y ENTORNO: RELACIONES EMERGENTES	77
3.1 Lo humano y lo informal en la Organización	80
3.2 El nuevo rostro de la Organización	84

CAPITULO IV- LA ECONOMIA INFORMAL EN BARQUISIMETO:

OPINIONES SOBRE UNA REALIDAD.....	90
4.1) Imágenes y Percepciones sobre la Economía Informal.....	94
4.2) Conformación de la Economía Informal	97
4.3.) Valoración y Evaluación de la Economía Informal en Barquisimeto.	99
4.4) Buscando culpas y causas	102
4.5) Posición, vinculación y uso de la Economía Informal	104
4.6) “Rebusque” guaro.	107
4.7) El consenso en torno a una solución	109
4.8) Tendencias generales de opinión sobre la Economía Informal en Barquisimeto.	111
CAPITULO V- A MANERA DE CONCLUSIONES	115
BIBLIOGRAFÍA	120

INTRODUCCION

Uno de los efectos más visibles de la Globalización, en el plano económico, administrativo y empresarial, es la emergencia de una nueva arquitectura organizativa que, asumiendo ciertas características de la tradicional noción de “empresa” y desde ámbitos mucho más particulares y populares, participa en la libre oferta y demanda de productos y servicios, en mercados signados cada vez más, sobre todo en Latinoamérica y Venezuela, por la recesión y la contracción económica, junto a los imperativos de la competitividad y la eficiencia gerencial.

El tema del desarrollo, o de la lucha contra la pobreza y la exclusión, han estado incorporados en la agenda del Estado en América Latina, con un impulso e ímpetu creciente, en la medida en que los enfoques teóricos y sus correlatos en políticas públicas, con éxitos esporádicos y cíclicos, no han atenuado lo urgente de su tratamiento estatal. Se establece así una compleja relación entre la informalidad, el Estado y la praxis gerencial, al hacer referencia a los cambios en el sector productivo y en las relaciones de trabajo, a la persistencia estructural de prácticas económicas alejadas en grados variables de la esfera regulatoria, previsional e institucional, y al rol del Estado en tanto articulador de políticas públicas que afronten y resuelvan estas situaciones.

El concepto de la economía informal, a más de treinta años de su aparición formal como constructo, sigue generando polémica por su utilización por parte de académicos y políticos. La polisemia del término es tal, que la noción se confunde en muchos casos con otras categorías y denominaciones (economía social, popular, subterránea, cooperativa, asociativa, no lucrativa, empresas populares, empresas del hogar, microempresas, tercer sector, entre otras) lo cual no oculta la persistencia del fenómeno o del conjunto de actividades, relaciones y situaciones que con él, se pretenden caracterizar y aprehender, en Venezuela, en América Latina y en el mundo.

Se observa como realidad actual en todo el mundo, y particularmente en América Latina y en nuestro país, un contexto de cambios políticos, económicos, sociales e institucionales generados en los últimos años, que han implicado con las especificidades de cada país, sucesivamente el ascenso, apogeo y crisis en la esfera del poder político y gestión del Estado, de discursos y programas diversos en lo ideológico y lo económico, y conflictos abiertos o latentes en torno a la noción de democracia y participación.

En su rol planificador, el Estado se enfrenta así al dilema de la apertura y competitividad de la economía como imperativos de la globalización, y a los reclamos ciudadanos por una mayor protección y regulación en lo social y lo laboral. La desregulación de los mercados de productos, y la correlativa reducción de la exigencia de la protección laboral, se constituyeron en factores de peso en el llamado conjunto de reformas del Consenso de Washington aplicadas en América Latina a principios de la

década de los ochenta. Según Tockman (2007), las medidas neoliberales, buscaban reestablecer equilibrios macroeconómicos, y cambiar la estrategia de sustitución de importaciones a través de la apertura de los mercados, la privatización y la liberalización. Estas medidas, aplicadas en la región con intensidades y a ritmos diferentes, y en la búsqueda de la adaptación productiva de las economías para competir, trasladó el peso del ajuste al mercado laboral, generando vulnerabilidades, pobreza, desempleo, y la persistencia del variables que se conjugan en el fenómeno de la informalidad.

Hoy, la economía informal en la región es una realidad insoslayable, en su extensión, cuantificación y presencia. Muestra de ello son las cifras que aporta la Organización Internacional del Trabajo: Se calcula que la economía informal emplea al 75 por ciento de los trabajadores de América Latina, que contribuye con alrededor del 40 por ciento al PIB de la región y que, durante los 15 últimos años, ha supuesto el 70 por ciento del total de empleos creados. (OIT, 2007)

Pese a las diferencias conceptuales, parece existir consenso en relación a la idea de que el Estado, cuya actuación y gobernabilidad se ha visto afectada por la nueva realidad global, tecnológica y la influencia de las grandes empresas transnacionales, sigue y seguirá desempeñando un papel fundamental e insustituible, en tanto ámbito o instancia llamada a dictar los lineamientos y pautas para el adecuado funcionamiento del mercado, y como actor vigilante o activo rectificador de sus distorsiones e inequidades.

Las políticas públicas, en tanto acciones de este actor que persiguen atender determinada necesidad social o resolver una situación problemática, reflejan en su diseño, elaboración y ejecución no sólo la intención formal o declarada de atacar una realidad determinada, sino que muchas veces aportan elementos de juicio sobre la concepción, valoración o postura ideológica de quienes desde el gobierno, perciben y entienden de una forma específica dicha realidad, y de los responsables que, en el plano operativo, las aplican.

En el terreno de la actividad económica privada, y de la Gerencia como acción o función esencial para el logro de los objetivos que en su seno se plantean, también se hace presente el debate en torno a la informalidad, al hacer referencia o alusión al impacto, cambios y asignación de nuevos sentidos y significados, que la globalización, como dinámica histórica, ha planteado a la economía capitalista, y por ende, a la noción de organización, de empresa, y la actividad gerencial misma.

La flexibilización, adaptación y horizontalización de estructuras, reducción de costos, la referencia que se hace junto al usual capital contable o financiero, al capital humano, y la reestructuración capitalista de procesos de gestión y producción, plantean la emergencia de un nuevo paradigma de organización o de empresa, (Guerra, 2004), nuevas modalidades y lógicas de relaciones de trabajo y de estructuración socio-productivas, en las cuales, “lo informal”, en tanto flexibilidad, subjetividad y humanización, se estaría haciendo presente.

En su relación con la Gerencia, la “informalización” de la economía, con vínculos igualmente notables con la conformación de un nuevo paradigma organizativo en lo empresarial, plantearía así la discusión en torno a los esquemas, formas y modalidades bajo las cuales la población excluida de ese sector formal, o en todo caso imposibilitada de acceder a él, se organiza, asocia y agrupa en pequeñas unidades productivas para lograr como objetivos, o bien de la subsistencia o sobrevivencia, la acumulación, o bien la consolidación plena en términos empresariales.

Por otra parte, el análisis de la economía informal, en tanto ámbito o dimensión específica del mercado de bienes y servicios, refiere no sólo a su presencia o manifestación concreta como dimensión urbana y local, sino a su funcionalidad y legitimidad como oferta que, ante la inflación, la escasez y la defensa del poder adquisitivo, satisface a una demanda persistente en las aceras, calles, avenidas y asentamientos del denominado comercio ambulante.

Otro elemento que refleja la complejidad aludida, es la delgada línea divisoria (que suele borrarse al profundizar en el análisis sistemático) entre la economía informal y sus relaciones dialécticas con fenómenos como el desempleo, la desregulación laboral, el replanteamiento de la racionalidad empresarial, la organización o participación ciudadana en la gestión de lo público, y el rol del Estado en la definición de políticas en el área económica, por mencionar sólo algunos.

En este sentido, la economía informal puede ser visualizada como espacio socio-productivo objeto de debate político, problema de orden público-urbanístico-ambiental, justificación o escape aparente al desempleo de la fuerza laboral; expresión de la reestructuración del mercado global capitalista y de la relación capital-trabajo. Puede asumirse además, como evidencia de las iniciativas sociales y populares hacia el emprendimiento empresarial y la asociatividad, o simple respuesta ciudadana a las restricciones, costos y obstáculos estatales al libre juego de la oferta y la demanda y al ánimo lucrativo de grupos sociales excluidos del sector “moderno” o “formal” de la economía. Por todo lo anterior, la economía informal constituye una realidad compleja y altamente estructurada con múltiples aristas analíticas, cuyas dimensiones teóricas y prácticas justifican su análisis riguroso y sistemático.

Como realidad económica, el sector informal en Venezuela agrupa, para Junio de 2007 y según cifras del Instituto Nacional de Estadística, el 44,1% de la población ocupada, pese a la intención del referido ente de cambiar la metodología estadística y reflejar con ello, una supuesta menor cuantía del sector.¹

Por ello, el presente trabajo de investigación se plantea el análisis del concepto de economía informal, de cara a la persistencia de fenómenos de exclusión o marginación de actividades, relaciones y situaciones productivas, junto a la emergencia de nuevos vínculos y racionalidades económicas y sociales, intentado al mismo tiempo

¹ Vease: Diario El Universal. “Informalidad bajará 10 puntos tras cambio en Metodología”. 26-06-2007.

establecer una visión sistémica en las conexiones de dichos fenómenos con el rol del Estado como generador de políticas públicas y garante de la esfera legal y normativa de la actividad económica, y la Gerencia, en tanto función organizacional que afronta, en todas sus dimensiones, a la informalidad como tendencia.

El propósito general de la presente indagatoria, sustentada fundamentalmente en la revisión de la literatura académica y documentos de organismos vinculados a su análisis, es el de contribuir a una mejor comprensión teórica de un fenómeno persistente en las estructuras económicas latinoamericanas y en la nacional, intentando establecer relaciones con el Estado y la Gerencia, a partir de las transformaciones que en todos los órdenes, y resumidas en la dinámica Globalizadora, han afectado tanto a la actuación y concepción del Estado, como al concepto de empresa, y a la función gerencial inherente a su existencia.

La investigación se considera relevante y pertinente debido, entre otras razones, a la ausencia de consensos teóricos alrededor de la caracterización del fenómeno, a la persistencia de las prácticas, actividades, organizaciones y relaciones a los que el concepto alude, y particularmente, a que en la literatura y elaboraciones teóricas analizadas, no se plantea comúnmente la relación esbozada entre economía informal, Estado y Gerencia. Dicha relación, parece evidenciar un problema: El diagnóstico del fenómeno, conlleva a una manera de abordarlo desde el Estado, diferenciada según el enfoque adoptado. La informalidad como ámbito, remite al no desdeñable tema de la regulación y del fomento de la actividad económica, como tareas de la gestión pública.

Mientras en el ámbito de la empresa privada, la gerencia incorpora a la informalidad como tendencia que pudiera asociarse a la noción de flexibilidad, desconcentración, y reestructuración productiva, ajustando su racionalidad a la competitividad, pero trastocando la esfera regulatoria de lo laboral.

Algunas interrogantes orientan la presente investigación: ¿Es posible establecer relaciones entre la informalidad como ámbito económico, la actuación del Estado, y la praxis gerencial? ¿Qué caracteriza al concepto de Economía Informal, y qué lo diferencia de otros enfoques teóricos? ¿Tiene vigencia el concepto? ¿Cuál es la visión actual del Estado Venezolano ante la informalidad? ¿Qué ha implicado la incorporación en la norma constitucional y en el contexto normativo e institucional venezolano, del concepto economía social o popular, en su abordaje y tratamiento desde el Estado? ¿Qué efectos genera la economía informal en tanto tendencia del entorno, para la actividad gerencial? ¿Cuál es la influencia de la informalidad para el concepto de empresa? ¿Es válida la asociación de la informalidad con flexibilidad, como rasgo del cambio organizacional? ¿Cuál es la percepción de la economía informal, por parte de sus usuarios o demandantes, en el caso concreto de la ciudad de Barquisimeto?

Estas interrogantes, intentarán ser respondidas, a partir del desarrollo del trabajo, en los capítulos siguientes: En el primer capítulo, se analizará el origen, los antecedentes teóricos y los enfoques existentes en torno a la economía informal. En el segundo capítulo, se realizará una breve aproximación a la relación Estado-economía informal,

con base en algunas elaboraciones teóricas, y a la luz de los cambios normativos e institucionales generados en Venezuela, a partir del nuevo texto fundamental de 1999. En el tercer capítulo, se revisará la vinculación entre la Gerencia y la informalidad como variable del entorno, noción incorporada a la praxis gerencial, y a la concepción de la organización empresarial. Finalmente, se presentarán un estudio de opinión realizado en la ciudad de Barquisimeto, con la intención de identificar la percepción de sus habitantes en relación a la economía informal.

El trabajo planteado, no pretende agotar el debate sobre los factores y elementos englobados en la economía informal, arrojar resultados concluyentes en términos absolutos, o ahondar en el análisis cuantitativo o estadístico de la economía informal reducida a un mero indicador, sino describir los fenómenos aludidos, y establecer relaciones teóricas y analíticas de manera sistémica, entre economía informal, Estado y gerencia.

Se espera que las conclusiones que se generen con la presente investigación, puedan constituir no sólo un sencillo aporte como aproximación teórica, al debate en torno a la economía informal, al proceso de diseño e implementación de políticas públicas en materia económica y social, y al análisis de los cambios organizacionales y gerenciales actuales, sino un material referencial y de consulta, para las asignaturas del eje curricular administrativo del Decanato de Administración y Contaduría, en las unidades temáticas referidas a las nuevas tendencias gerenciales, organizativas, y de gestión estatal.

CONSIDERACIONES METODOLOGICAS

Desde el punto de vista metodológico, la presente es una investigación de naturaleza descriptiva, enmarcada en los estudios que, de acuerdo a Hernández Sampieri (2003) buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis, en los cuales se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así (valga la redundancia) describir lo que se investiga.

Por otra parte, de acuerdo al “Manual para la elaboración del trabajo conducente al grado académico de Especialización, Maestría, Doctorado”, diseñado por la Dirección de Posgrado de la UCLA (2001), la presente investigación se adapta a la definición que dicho manual ofrece de la investigación “monográfica-documental”, es decir, el estudio descriptivo o diagnóstico de una situación inherente a la especialidad, que lleva a la descripción o evaluación de los elementos que configuran el ámbito del problema.

En el ámbito general de la epistemología y de los mecanismos para aprehender sistemáticamente la realidad, el presente trabajo sigue los lineamientos del método hermenéutico-dialéctico (Martínez, 1994). En relación a este método, propicio para la investigación científica en el área de las ciencias sociales y especialmente en el terreno del comportamiento humano, Martínez (1994) aporta elementos para definirlo:

Dilthey –uno de los principales exponentes del método hermenéutico en las ciencias humanas- define la hermenéutica como el proceso mediante el cual conocemos la vida psíquica con la ayuda de signos sensibles que son su manifestación. Es decir, que la hermenéutica tendría como misión descubrir los significados de las cosas, interpretar lo mejor posible las palabras, los escritos, los textos y los gestos, así como cualquier acto u obra, pero conservando su singularidad en el contexto de que forma parte.

Se considera, en este sentido, que el método hermenéutico-dialéctico es el que mejor se adapta a la naturaleza del fenómeno a estudiar así como a los objetivos establecidos por la naturaleza de la investigación en desarrollo.

Por otra parte, la presente indagatoria, representa la continuación de una línea de trabajo que se ha venido construyendo en torno a la Gerencia y al Cambio Organizacional, y que se ha desarrollado progresivamente a partir del estudio de la Globalización y la Posmodernidad y su impacto en la gestión organizacional (Guerra y Guerra, 2002)², del cambio y el análisis del entorno como generador de nuevas tendencias organizativas (Guerra, 2003)³, y de la revisión de las relaciones entre la Gerencia Pública y la Economía Informal, en el caso de las políticas microempresariales generadas y aplicadas en el Estado Lara (Guerra, 2004).⁴

² Guerra C. Alexis y Alexei Guerra. 2001 La Globalización y la Posmodernidad como referencias teóricas para el estudio de la Administración de Organizaciones Empresariales, Comunitarias y No Gubernamentales en Venezuela. Centro de Investigación Decanato de Administración y Contaduría UCLA. Proyecto N° 010-AC-2001.

³ Guerra, Alexei. “Apuntes para el estudio de las Nuevas Tendencias Organizativas”. Trabajo presentado para ascender a la categoría de profesor instructor. Departamento de Administración. Decanato de Administración y Contaduría. UCLA. 2003.

⁴ Guerra, Alexei. “Gerencia Pública y Economía Informal: Las políticas microempresariales en el Estado Lara”. Trabajo presentado para optar al título de Magíster Scientiarum en Gerencia Empresarial. Coordinación de Postgrado. Decanato de Administración y Contaduría. UCLA. 2004.

La aproximación planteada básicamente inicial, descriptiva y sin pretensiones de generar un análisis concluyente o definitivo, se sustenta en la revisión y análisis bibliográfico-documental, en la intención de contribuir a un mejor conocimiento y a consolidar los términos del debate y la acción en torno al fenómeno,

Objetivos de la Investigación

Asumiendo la categoría de “economía informal” para desarrollar algunas reflexiones y elaboraciones teóricas, en el abordaje de su relación con el rol estatal y la función gerencial, la presente investigación se plantea los siguientes objetivos:

Objetivo General: Abordar el estudio y caracterización de la economía informal como constructo teórico, en su relación con el Estado, en tanto generador de políticas públicas, y con la Gerencia como función organizacional esencial, en el marco del actual escenario de la globalización.

Objetivos Específicos:

- a) Analizar el concepto de economía informal, sus orígenes, desarrollo conceptual y vigencia, como una construcción teórica que persigue definir y representar un determinado tipo de actividades, relaciones y entidades en un contexto caracterizado por cambios y tendencias económicas, sociales, tecnológicas y productivas.

- b) Identificar relaciones teóricas entre los enfoques que abordan la emergencia y persistencia de actividades económicas no tradicionales denominadas informales, y el rol del Estado, a partir de la nueva Carta Magna aprobada en Venezuela en 1999 y los cambios normativos e institucionales subsecuentes.
- c) Establecer la conexión y articulación de la idea de informalidad en tanto tendencia, con la teoría y la práctica gerencial actual y el concepto de organización y de empresa, como una dimensión interna y externa del cambio organizacional actualmente en marcha.
- d) Estudiar la opinión y valoración colectiva de que tienen los usuarios o demandantes de bienes y servicios, acerca de la economía informal, en una realidad concreta: la ciudad de Barquisimeto

La estructura del presente trabajo de investigación documental, se ha conformado a través de capítulos o apartados, a objeto del desarrollo lógico discursivo de su contenido, y del intento por cumplir teórica y metodológicamente, con los objetivos anteriormente esbozados.

Ahora bien, dadas las últimas tendencias en materia de medición de la productividad académica en las instituciones de Educación Superior, y de las exigencias de Programas como el de Promoción al Investigador, aunado a una concepción menos

rígida en la presentación o esquema metodológico de las investigaciones, la presente indagatoria responde, según se ha señalado supra, a una línea de investigación que se ha ido nutriendo de las reflexiones e investigaciones parciales sobre el tema, las cuales en algunos casos se traducen en “papers” o artículos científicos, cuyos contenidos forman parte de la información vertida en cada capítulo.

Se espera que los resultados arrojados por la presente investigación, en tanto “conocimiento emergente”, provisorio y no definitivo, puedan contribuir al debate existente sobre el fenómeno de la informalidad, así como a la continuidad de su estudio, como línea de investigación pertinente y necesitada de productos y resultados que mostrar, desde perspectivas transdisciplinarias e integrales.

CAPITULO I

ECONOMIA INFORMAL: APROXIMACION A UN MARCO TEORICO

1.1 Origen del concepto de Informalidad

No existen dudas, al revisar la literatura generada en torno a la temática, en relación a la identificación de los antecedentes y a la génesis formal de la noción de informalidad, o más específicamente, a la denominación de “Sector Informal Urbano”, atribuyéndose a un Informe de la OIT sobre Kenia, de 1971, la responsabilidad de su utilización concreta.

Hay sin embargo, quienes consideran que los antecedentes del concepto, o mejor dicho, del estudio de los fenómenos a los que alude, se remiten a la aparición de los conceptos de “marginalidad”, de “marginalidad económica” y “exclusión”, hacia la segunda mitad del siglo pasado. (Quijano, 1998; Cortés, 2000; Candia, 2003).

Durante los años 50, 60 y buena parte de los 70, diversas teorías y enfoques conceptuales empezaban a estudiar las características de la estructura económica de los países latinoamericanos, de su condición o relación con el sistema capitalista, y de las vías para superar la situación de atraso o subdesarrollo que definía a buena parte de los países de la región.

La tesis de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), así como los trabajos de sociólogos, economistas y científicos sociales en torno a la Teoría de la Dependencia y el Subdesarrollo, que sustentarían a la larga la política de sustitución de importaciones, o la tesis del desarrollo endógeno, aplicadas por varios gobiernos de la época, constituyeron las aproximaciones no sólo teóricas sino ideológicas que desde el materialismo histórico o el estructural-funcionalismo analizaron la realidad económica latinoamericana.

El proceso de industrialización acelerada, las migraciones rural-urbanas, el crecimiento demográfico, físico y económico de las principales ciudades latinoamericanas, y las limitaciones de dichas economías para absorber el incremento de la fuerza de trabajo, fueron sentando las bases paulatinamente, de los problemas de empleo, vivienda y conformación de zonas deprimidas en los márgenes urbanos, con distintas denominaciones (barrios, favelas, villas miseria). En estos ámbitos citadinos, una vez que se fueron agudizando los problemas económicos y sociales y el empobrecimiento de crecientes masas humanas, se conformaría el territorio concreto y real objeto de la discusión sobre la noción de “marginalidad”, primero, y posteriormente sobre la idea de “informalidad”.

Quijano (1998) describe acertadamente el panorama de la región latinoamericana de la época:

Aquello ocurre en todo el orden capitalista mundial, pero sobre todo en las áreas donde la heterogeneidad histórico-estructural es más acusada, por el nivel “subdesarrollado” del capital. En tal perspectiva, el continuo crecimiento de una población sin empleo e ingresos salariales estables, no proviene del pasaje de una sociedad tradicional a otra moderna. Es un fenómeno producido por las propias tendencias globales del capital, cuyos efectos sobre la población trabajadora se ejercen en todo el universo capitalista, pero que se agravan en las condiciones de una sociedad “dependiente” (...) donde el rasgo sobresaliente era, y todavía es, el desencuentro permanente entre sus normas y valores “formales” y sus prácticas sociales reales.

Se considera pertinente, en todo caso, analizar de manera general, el contexto histórico, económico, social y del desarrollo cognoscitivo de las ciencias sociales, en el cual surgen las categorías “marginalidad”, y “economía informal”

1.2 De la Marginalidad a la Informalidad: debate y tránsito conceptual

Para Cortés (2000), en América Latina, la primera conceptualización que intenta dar cuenta del fenómeno es la desarrollada por el Centro de Investigación y Acción Social Desarrollo Social para América Latina (DESAL, 1965; DESAL 1969; Cabezas, 1969, Giusti, 1973; Vekemans, 1970) que se inserta dentro de la teoría de la modernización, con un fuerte componente de la teoría rostowiana (Rostow, 1960). La teoría desaliana visualiza a la sociedad escindida en dos grandes sectores: uno tradicional y el otro moderno. El proceso de modernización de la sociedad conlleva, según el citado autor, flujos migratorios campo-ciudad, y en el proceso de tránsito un problema de asimilación urbana. (Cortes. 2000:594).

Cortes (2006) sostiene que para la teoría de la modernización, las sociedades “subdesarrolladas” se caracterizan por la coexistencia de un segmento tradicional y otro moderno siendo el primero el primer obstáculo para alcanzar el crecimiento económico y social autosostenido. DESAL distinguió en su momento, cinco dimensiones del concepto de marginalidad, todas ellas referidas a personas e individuos: ecológica, sociopsicológica, sociocultural, económica y política.

A la teoría desaliana se le opuso, según refiere Cortés (2006) la teoría de la “marginalidad económica” desprendida del marxismo en su versión dependentista, según la cual el concepto marginal hacía referencia al lugar que ocupaban las relaciones sociales de producción respecto al modelo de acumulación; éstas podían ser centrales o marginales.

Por otra parte, en la tesis de Cortes (2000), en el camino que va desde la marginalidad hasta lo informal como extralegalidad, se ha pasado de la unidad de análisis individuo (marginalidad desaliana) a la unidad de análisis actividad económica (las restantes perspectivas), que exceptuando el enfoque desarrollado por la escuela brasileña, todos son dualistas, aunque los criterios para establecer los polos son diferentes (marginales al proceso de modernización; actividades marginales a la acumulación capitalista; actividades informales en función de la tecnología y la localización en los mercados, o informales por ser extralegales) y que la noción de informalidad que engloba actividades extralegales es un indicador empírico cuya

localización teórica no es precisa, de modo que la comparten el neomarxismo y el neoliberalismo.

El investigador citado, en la discusión sobre la informalidad, se identifica con lo planteado por Orlandina de Oliveira y Bryan Roberts (1993:53) quienes analizando datos censales de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú para el período 1940-1980, y basados en una extensa revisión bibliográfica, son citados por Cortes cuando afirman que

Para nosotros, el problema que representa el empleo informal no se debe a la regulación gubernamental excesiva, sino a su naturaleza ineficaz. El empleo informal ha sido sustituto de un sistema de Estado de Bienestar inadecuado y su crecimiento es el resultado de las presiones de una pobreza urbana. Estas presiones han aumentado porque tanto el Estado como el mercado no han podido proporcionar empleo estable, salarios suficientes, para satisfacer niveles mínimos de bienestar, viviendas adecuadas y otras comodidades urbanas. (De Oliveira y Roberts, 1993:53)

Cortes (2000) manifiesta igualmente una opinión crítica en la asociación que en ocasiones se evidencia, en muchas definiciones de la informalidad con la extralegalidad. Para este autor, siempre que se aplica el indicador de extralegalidad para conformar empíricamente el sector informal en los países en vías de desarrollo, se corre el riesgo de convertirlo en un cajón de sastre, ya que da la posibilidad de clasificar dentro de la misma categoría a actividades capitalistas con motivaciones y complejidades diversas (estrategia del capital para enfrentar la crisis; talleres artesanales; autoempleo y subsistencia). Difícilmente se podrá tener, según Cortes, una aproximación que dé cuenta de la complejidad del fenómeno, si se lo reduce a un indicador que ha perdido la

teoría. Por ello, parece fundamental dejar de lado el criterio empírico de extralegalidad y volcar la atención sobre las teorías.

Al referirse a la noción de “exclusión”, cercana para muchos a la de marginalidad e informalidad, Cortes (2006) sostiene que en los hechos, el concepto intenta describir el proceso a través del cual una serie de actores sociales que habían sido incluidos en los frutos del desarrollo y el bienestar en los años de la bonanza económica, emergencia y consolidación del Estado Benefactor son excluidos (especialmente del mercado laboral), debido a los cambios inducidos, directa o indirectamente por la globalización.

Para este autor, existen diferencias contextuales e históricas en el uso de la noción de exclusión para caracterizar procesos socio-económicos en Europa y en América Latina. Mientras que en Europa, la población que queda a la vera del desarrollo es excluida porque alguna vez estuvo incluida, es decir, la exclusión se sigue de la inclusión. Por el contrario, en América Latina, aun hoy hay sectores de la población que nunca han estado incluidos o excluidos, y están insertos en relaciones sociales de producción pre-capitalistas (marginales económicos), relaciones que según la teoría de la dependencia serían destruidas por el avance del capitalismo. Sin embargo, han sobrevivido debido al escaso dinamismo de la economía capitalista que no ha destruido las antiguas relaciones sociales de producción.

Reconociendo así a la idea de “marginalidad” como antecedente inmediato, la institucionalización del concepto de informalidad se debe al antropólogo del desarrollo

Keith Hart quien, en un estudio titulado “Informal income opportunities and urban employment in Africa” (Sussex, 1971), definió dos tipos de generación de ingresos: formal (mediante el empleo asalariado) o informal (mediante el autoempleo).

El referido informe, resultado de un estudio que Hart realizó en Ghana para la OIT, identificaba los rasgos que caracterizaban a la informalidad: baja calificación de los llamados informales, el bajo aporte de capital en las actividades, la gran incidencia de la familia en los emprendimientos, la pequeña escala de las operaciones, la baja tecnología, la intensidad del trabajo y la existencia de mercados no regulados.

Así, las reflexiones de Hart constituyeron para la comunidad académica internacional el punto de partida de muchas elaboraciones teóricas y empíricas que se desarrollarían en los años sucesivos.

Candia (2003) en una línea argumental en sintonía a la postura de Cortes (2000), plantea que el citado informe de la OIT de 1972, sobre la situación en África, marcó otro hito fundamental en la discusión sobre el análisis de la pobreza y la exclusión social. En sentido estricto, fue en este reporte de la OIT donde se utilizó, por primera vez, el concepto de “sector informal urbano”. Pocos años después, las referencias a esta definición, eran un lugar común en estudios académicos, programas de gobierno y documentos de organismos internacionales.

Afirma este autor, que la aparente neutralidad ideológica lo hizo atractivo para las autoridades laborales y lo puso a salvo de la polémica sobrepolitizada con que se abordó el tratamiento del concepto de marginalidad. Desde una peculiar interpretación de la génesis del término, y del contexto teórico en el mundo de las ciencias sociales del momento, Candia relata el hallazgo:

Un informe, casi rutinario para la enorme producción documental que genera la maquinaria burocrática de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), elaborado en 1972, (OIT, 1972) fue el detonante que dio lugar a una polémica que parece vivir sus horas agónicas. La formulación de un concepto novedoso, avalado por un organismo internacional de sobrado prestigio, ofreció a sociólogos y economistas, la atractiva oportunidad de identificar y situar – en el campo de la teoría y en el terreno de las políticas públicas – a un sector social que escapaba a los paradigmas clásicos de empresarios y trabajadores; terratenientes o industriales; comerciantes y clases medias. Había indicios abrumadores de que una vasta capa de la población trabajadora de los países periféricos obtenía sus ingresos de actividades laborales que no estaban claramente definidas en los estudios y diagnósticos que servían de base para sustentar los programas de asistencia social y de combate a la pobreza. El tema había sido parcialmente tratado, por la sociología marxista, como un fenómeno de crecimiento desmesurado del *trabajo no asalariado*, y de formas atípicas de producción en las sociedades menos desarrolladas. (Candia, 2003: 1).

Luego de la clara identificación de los antecedentes del concepto de economía informal, ubicados en el desarrollo de la discusión teórica y política hacia mediados del siglo XX, junto a los procesos económicos, sociales, productivos y laborales que dieron pie a tal debate, es pertinente realizar una mirada panorámica sucinta, a las diversas clasificaciones o distinciones que varios autores han realizado alrededor del tema de la informalidad.

1.3 Algunos enfoques, clasificaciones y tipologías sobre la Economía Informal

La dinámica histórica, política y particularmente económica, en el plano global y en América Latina, junto a la evolución de la discusión sobre el desarrollo, sus causas y posibilidades, han influido en las distintas visiones que, alrededor de la economía informal, se han conformado en los últimos años.

Freije (2001), ha indagado sobre el empleo informal en América Latina y el Caribe con base en los estudios y cifras suministradas por la CEPAL y la OIT para la región, las cuales a decir de este autor, denotan la disparidad de registros y la dificultad para llegar a conclusiones respecto a la tendencia que muestra el tamaño del empleo informal en la zona, pero que en todo caso sugerirían que, salvo pocas excepciones, ningún país latinoamericano ha podido eliminar la informalidad.

De acuerdo a Freije, la actividad informal en la perspectiva del empleo, remite al estudio del marco regulatorio y macroeconómico existente en países de América Latina, lo cual coloca el énfasis explicativo de la informalidad, más que en la lógica de la actividad misma, en las normas o políticas de ajuste macroeconómico implementadas en la región y que en su criterio, serían su principal causa.

Por ello, asumir el adjetivo “informal” para caracterizar la presencia creciente en muchas de las sociedades del mundo no desarrollado, de actores y prácticas marginadas, excluidas o auto-excluidas de la llamada “economía moderna” o del “estado de

derecho”, plantea precisamente el énfasis normativo-institucional que se le asigna a esta conceptualización, en la premisa de que la inclusión y respeto a esa dimensión jurídico-institucional sería la clave según un criterio generalizado, para el funcionamiento adecuado y normal de cualquier mercado, y la garantía para el desarrollo económico y social.

Osta (2005) aborda el tema de la informalidad, vinculándola con el desempleo, y la evolución de ambos indicadores en algunos países de América Latina, a raíz de los procesos de ajuste estructural y de los programas de estabilización macroeconómica aplicados en la región en las décadas de los 80 y 90.

La referida autora asume la perspectiva de la economía informal como un fenómeno complejo, sobre el cual debe actuarse para lograr su paulatina eliminación, privilegiando la formalización como condición importante de cualquier mercado.

Osta (2005) circunscribe sus planteamientos a la definición que de economía informal da la Organización Internacional del Trabajo (OIT), según la cual ese espacio productivo está conformado por trabajadores por cuenta propia (con la excepción de las profesiones liberales), los familiares no remunerados, el servicio doméstico y empleadores y empleados de pequeñas empresas.

Dicha autora identifica tres enfoques teóricos sobre el tema: el enfoque estructuralista, relacionado con la incorporación de tecnología importada en un contexto

estructural distinto, conjugada con alta desigualdad en la distribución del ingreso y el acelerado crecimiento de la fuerza de trabajo, generando insuficiente creación de empleos; el enfoque neoliberal, que atribuye la economía informal a la intervención estatal en la economía por parte del Estado a través de distintas regulaciones, llevando a las empresas a la informalidad al tratar de disminuir los costos derivados de su cumplimiento; y el enfoque basado en nuevas formas de organización del trabajo, basado en la tercerización o externalización de actividades, en la búsqueda de reducir los costos fijos de las empresas, apoyadas en las nuevas tecnologías para hacer frente a los retos de competitividad en el marco de la globalización.

Osta (2004) desarrolla un análisis comparativo en el plano macroeconómico, y específicamente con base en la lectura de indicadores de población económicamente activa, producto interno bruto, ocupación y desocupación, e informalidad, de países como Brasil, Chile, Argentina y Venezuela, con índices de informalidad para dichas naciones que se ubican en promedio en casi la mitad de la fuerza laboral, con la excepción de Chile, cuya tasa de informalidad es considerablemente más baja (38,8 % en 2003, según OIT).

Indicadores más recientes aportados por la OIT (2007), establecían que, según cálculos del organismo, la economía informal emplea al 75% de los trabajadores de América Latina, y contribuye con alrededor del 40% al PIB de la región, y que, durante los últimos 15 años, ha supuesto el 70% del total de empleos creados.

Al adentrarse en el estudio de las cifras relativas a la informalidad en Venezuela, la autora señalada destaca el incremento notable de este sector en los años 90, pasando de un 38,6% de la población ocupada en 1990 a representar el 53,8% en 2003, resaltando el aumento del 6% experimentado entre los años 1995 y 2000, debido según Osta a la incorporación al sector de trabajadores por cuenta propia, ante la reducción del empleo en el sector público, las modificaciones en la legislación laboral y el sistema de remuneraciones en el año 1997, dirigidas a flexibilizar el mercado del trabajo formal y a eliminar la indexación de los pasivos laborales.

La investigadora citada aporta una serie de recomendaciones de política, entre las cuales destacan la creación de programas de capacitación y formación de desempleados y trabajadores informales, manejados de manera descentralizada, la ejecución de reformas legales e institucionales que promuevan la inclusión y formalización de las actividades y unidades informales, así como la reforma de la legislación de seguridad social, a fin de establecer alguna modalidad de participación de los empleados y empleadores informales.

Pérez Sainz (1995), prefiere hablar más bien de neo-informalidad, término que en su opinión, pretende captar tanto la persistencia de este fenómeno, como sus nuevas expresiones, en alusión al cambio del escenario generado por la crisis de la deuda en los años 80, frente a las transformaciones sucedidas en los 90 y que definen el momento actual de su materialización.

Para este autor, es posible identificar tres escenarios o hipótesis de explicación de esa neoinformalidad, a saber: el de la “economía de la pobreza”, en la cual la variable básica sería la exclusión, y en el que solo la resolución de los problemas de pauperización puede conducir a que el empleo informal se reduzca. El segundo escenario, sería la “subordinación al sector de transables”, es decir, la realidad empresarial que genera la dinámica global, ocasionando no sólo la deslocalización y horizontalización productiva, sino la flexibilidad y reducción de costos salariales, con la consiguiente precarización laboral. Y el tercer escenario, vendría dado por la “aglomeración de pequeñas empresas dinámicas”, en el cual de manera optimista, se asume la socio-territorialidad, es decir, la conjunción de lo espacial-territorial con el marco socio-cultural de unidades productivas comunitarias, cuyo potencial de formalización vendría dado por el capital social en ellas presente.

Es posible, siguiendo estas premisas, encarar la presencia de varios niveles o ámbitos de análisis: el individual (autoempleo); el de la familia (el hogar); la unidad productiva (microempresa) y la aglomeración de pequeñas empresas (microempresas comunitarias). Prevalece sin embargo, como elemento definitorio transversal a dichas categorías, el rasgo asignado por FLACSO (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales) a los establecimientos informales, como aquellos donde el propietario participa de manera directa en la generación de bienes y servicios, o expresado en términos más sencillos, en la no división o separación entre el capital y el trabajo.⁵

⁵ Menjivar Larín y Pérez Sainz (1993) citado por Pérez Sainz (1995).

La presencia de la economía informal en América Latina es notable, y su vinculación con el fenómeno del desempleo es también ineludible. Para el primer semestre del 2005, y de acuerdo a la OIT, la tasa de desempleo urbano promedio fue de 9,6%, 1,3 puntos porcentuales menos que la registrada en igual período en 2004.⁶

En su informe “Panorama Laboral 2005”, este organismo manifiesta que durante las últimas décadas, la composición sectorial y calidad del empleo no agrícola en América Latina y el Caribe se ha caracterizado por una alta participación del sector informal y la tercerización. En los diez países con información disponible para 2004, los mayores porcentajes de ocupados en el sector informal se registraron en Colombia, Ecuador, Paraguay y Perú con cerca de 60%, y los menores en Costa Rica (41,8%), Panamá (41,6%) y Uruguay (37,7%).

La abundancia de términos para definir las particularidades históricas, políticas o productivas y su incidencia en el terreno económico, explican en cierta forma la coexistencia, junto a la economía informal, de categorías como “economía social”, “economía popular”, “economía alternativa”, “economía solidaria”, “economía cooperativa”, “economía subterránea” o incluso, del llamado “Tercer Sector”, por mencionar sólo algunas. La polisemia de lo económico, plantea interrogantes en relación a los cambios teóricos y en las premisas y supuestos de esta disciplina.

⁶ Para un grupo seleccionado de nueve países de la región (Argentina, Venezuela, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Uruguay), que representan el 89% de la Población Económicamente Activa urbana, y el 95% del PIB regional.

1.4 Cambios en la concepción ortodoxa de lo económico

En términos sencillos, la economía puede definirse como la disciplina encargada de estudiar de manera sistemática, la asignación que hace una sociedad de recursos productivos escasos, ante necesidades crecientes y complejas, a través de las actividades de consumo, ahorro o inversión, y de la repuesta a interrogantes como “¿Qué producir?”, “¿Cómo producir?”, “¿Dónde producir?”, “¿Cuándo producir?” y “¿Adonde distribuir?”.

Bajo una visión ortodoxa, era entonces la economía, un territorio de racionalidades y modelos matemáticos o econométricos, espacio en el cual los actores económicos entretejían relaciones de intercambio, siguiendo (o tratando de seguir) las reglas de la oferta y la demanda prescritas por la escuela económica liberal. Y se podría decir que “era”, debido a que buena parte de esa racionalidad y dogmatismo cuantitativo, si bien no ha desaparecido, ha tenido que ceder lugar a una visión mucho más flexible y abierta, por la ponderación creciente de aspectos humanos, culturales y cualitativos en el análisis de los fenómenos económicos, análisis que a su vez se han tornado, por la circunstancia posmoderna, más integrales y transdisciplinarios.

Por ello, ante los progresos que, a decir de quienes defienden los logros (evidentes unos, relativos otros) ha traído el proceso de globalización, la apertura económica y la liberalización de los mercados, en cuanto a crecimiento o bienestar, persisten aun graves situaciones de pobreza, exclusión, desempleo o recesión, en parte

atribuidos a decir de muchos, a la aplicación de programas de ajuste macroeconómico en diversos países del mundo no desarrollado.

Así como el avance natural del crecimiento científico-tecnológico ha permitido el desarrollo de nuevos enfoques, teorías o aportes en el campo económico, la realidad y la experiencia histórica reciente ha aportado su cuota notable de contribución, para tratar de entender la adecuación, o falta de ella, de modelos, programas o políticas económicas, como mecanismos de solución de problemas de pobreza y desigualdad.

Aunque puede sostenerse que la economía como campo teórico sigue siendo una, la diversidad de ejemplos concretos, de sistemas económicos, de éxitos y fracasos, junto a elementos no convencionales de tipo cultural, político, social o institucional incorporados a corrientes de pensamiento económico, han hecho posible, en buena medida la proliferación de calificativos, etiquetas o adjetivos para diferenciar una manera, una forma de entender el hecho económico.

Esta diversidad semántica, hace que le surjan no pocos apellidos a la economía: social, popular, alternativa, informal, cooperativa, global, sumergida, subterránea, no lucrativa, del tercer sector, voluntaria, por mencionar sólo algunos. La profusión de adjetivos revela, ciertamente, la variedad de concepciones teóricas o posturas ideológicas del hecho económico, y consecuentemente, las formas de abordar el tema del desarrollo. Pero si algo subyace como tendencia en común, frente a esta lluvia adjetival, es la idea de cambio, de transformación, del conjunto agregado y complejo de

relaciones de producción, de intercambio, de trabajo e inversión, de complejización en el funcionamiento del mercado, que da pie a diversos intentos conceptuales para intentar comprender su naturaleza, bondades, fallas y externalidades.

La implementación creciente de modelos matemáticos cada vez más complejos, junto al interés por estudiar aspectos no convencionales, o tradicionalmente poco abordados desde la escuela económica neoclásica, son rasgos que se han señalado dentro de la evolución de la disciplina económica, y de las escuelas y corrientes que en ella interactúan.

Cataño (2003), hace así alusión a dos teóricos económicos, en el debate conceptual entre la corriente neoclásica, y la corriente neoinstitucional sobre lo que se ha señalado. Blanchard (2000), citado por este autor, plantea lo siguiente

Hace más de doscientos años, Adam Smith explicó que, en una economía de mercado, los egoísmos individuales se mezclan para generar el mejor resultado posible para la colectividad. La proposición era tan sorprendente, y tan cargada de consecuencias, que era esencial entender la naturaleza y los límites. Gracias a Walras a principios del siglo XX, y 50 años después a economistas como Arrow y Debreu, y, sobre todo, gracias al enorme esfuerzo de abstracción y a herramientas matemáticas poderosas, se clarificaron las condiciones del teorema de Adam Smith. De hecho, en los años 60, la economía aparecía como una ciencia muy formal, autista. Una vez se clarificaron las condiciones necesarias para el teorema de Adam Smith, la investigación se orientó casi completamente a saber lo que pasa cuando no se satisfacen: ¿por qué algunos mercados funcionan mal?, ¿qué tipo de institución sería necesaria para mejorar su funcionamiento? Y, en cada fase, el uso de las matemáticas ha sido precioso para precisar y refinar los argumentos (...)⁷

⁷ Blanchard (2000) citado por Cataño (2003, 217).

En la línea crítica y comparativa entre el neoclasicismo y el neoinstitucionalismo, Cataño hace referencia también a lo afirmado por R. Solow (2001), en alusión a la dirección del debate actual entre estas visiones. Este intelectual, expone su tesis:

Tomo por sabido que la teoría neoclásica se funda en un conjunto de hipótesis de base (...) Que los hogares y las firmas son agentes racionales que maximizan a largo plazo un objetivo perfectamente definido; que usan la información correctamente para determinar sus conductas y formar sus expectativas; que los precios y los salarios son suficientemente flexibles para que los mercados de bienes y de trabajo encuentren equilibrio rápidamente. (...) Cada una de estas hipótesis tiene un alcance empírico cuestionable ¡Y cada una es criticada por los partidarios del enfoque neoclásico! De hecho, la investigación contemporánea se atiene a conocer las consecuencias de los mercados incompletos, de la competencia imperfecta, de la racionalidad limitada, de los precios rígidos, de la información asimétrica, de los objetivos no convencionales y las conductas en desequilibrio. Es en estos dominios que el progreso rinde los reconocimientos científicos (...)⁸

Cataño, comentando el trabajo de Salomón Kalmanovitz en la línea de debate sobre la Teoría Económica y el Neoinstitucionalismo como escuela, hace referencia a Stiglitz, de quien afirma que “su reciente libro de combate contra los neoliberales muestra que, para él, el deber de un buen neoclásico es ser antineoliberal, pues la realidad está llena de imperfecciones cuyos efectos sólo se podrían corregir gracias a una simbiosis entre las instituciones, el Estado y el mercado” (Cataño, 2003, 217).

Son estas evidentes muestras de que buena parte de las críticas y observaciones a la ortodoxia económica y las concepciones clásicas y neoclásicas del pensamiento económico, provienen no sólo de opositores ideológicos, sectores políticos o del mundo

⁸ Solow (2001) citado por Cataño (2003, 217)

académico, sino de corrientes y voces de las mismas entrañas de dicha escuela económica.

1.5 Evolución del Concepto de Informalidad para la Organización Internacional del Trabajo (OIT)

En ocasión de la Conferencia Internacional del Trabajo en 1991, el Director General de la OIT utilizó en su memoria el término “sector informal” para indicar las muy pequeñas unidades de producción y distribución de bienes y servicios, situadas en las zonas urbanas de los países en desarrollo, las cuales pertenecen casi siempre a miembros de la familia o a algunos asalariados o aprendices; disponen de muy poco o de ningún capital; utilizan técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, por lo que su productividad es reducida; quienes trabajan en ellas suelen obtener ingresos muy bajos e irregulares, y su empleo es sumamente inestable.

A partir de la Conferencia Internacional del Trabajo de 2002, la OIT reemplazó el término sector informal con el concepto más amplio de economía informal. En el VI Informe de la Conferencia se distingue claramente entre empresas informales (que forman la base de la definición del sector informal) y la fuerza de trabajo involucrada en actividades informales. El conjunto de las empresas informales y del empleo informal forman la economía informal, incluyendo en la definición relaciones de producción y de empleo.

En dicha resolución, relativa al trabajo decente y la economía informal, se reconoce que en muchos países, tanto en desarrollo como industrializados, los cambios en la organización del trabajo están vinculados al crecimiento de la economía informal, y se establece que el término “economía informal” hace referencia al conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto. Las actividades de esas personas y empresas no están recogidas por la ley, lo que significa que se desempeñan al margen de ella; o no están contempladas en la práctica, es decir que, si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, esta no se aplica o no se cumple; o la propia ley no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponer costos excesivos.

El VI Informe de la Conferencia de la OIT referido, del año 2002, cita entre los factores que configuran la economía informal, los dos siguientes, por su directa vinculación con la tesis en desarrollo.

-Marcos Jurídicos e institucionales: normativa comercial o empresarial, derechos de propiedad y legislación laboral.

“Las actividades formales se dan con mayor frecuencia en entornos que favorecen la inversión y el comercio, sin costos prohibitivos para el cumplimiento de las normas (conocidos como costos de transacción). Por otra parte, si las formas de posesión no son reconocidas por el sistema jurídico, se verifica una situación en que los pobres poseen bienes pero no pueden utilizarlos para generar capital productivo (...) La informalidad puede derivar de reformas

de la legislación laboral que no han seguido el ritmo de los cambios en el ámbito de la organización del trabajo. A estas tres causas relativas al marco jurídico de un país, se suma la ineficiencia institucional que determina el predominio del trabajo formal o informal. (p.6)

Parecen integrarse en esa definición, lo laboral y lo normativo, como preocupación del ente laboral internacional, cuyo discurso privilegia la defensa y creación de lo que denomina el trabajo decente.

En un documento más reciente (OIT, 2007), este organismo reitera lo expresado en la discusión tripartita sobre economía informal del año 2002 ya aludida, afirmando que si bien sigue habiendo diferencias conceptuales fundamentales en el diagnóstico del problema, y por consiguiente, en la búsqueda de posibles soluciones y enfoques de política (...) la acción debe centrarse en abordar los flagrantes déficit de trabajo decente que sufren los trabajadores y los empresarios de la economía informal, y en incorporar a unos y otros a la economía estructurada.

1.6 Perspectivas y Escollos metodológicos

Uno de los dilemas que surgen al profundizar en el estudio de la Economía Informal, viene dado por la existencia de diversos enfoques sobre el desarrollo, o más específicamente, a dos posturas de análisis, circunscritas en este caso o bien al mundo

desarrollado, o bien a los países que aún transitan la ruta que los coloque en esa condición. Como bien se ha planteado⁹

La mayor dificultad que se afronta al tratar de analizar el tema se debe especialmente a esta enorme diferencia de enfoque entre los países más industrializados, que consideran la informalidad como una amenaza a su crecimiento económico, y los países en desarrollo o en transición, cuyos agentes económicos ven más bien los beneficios de actuar fuera de la reglamentación, en términos de la mitigación de la pobreza. (p. 2)

En el caso de Latinoamérica, se hace necesaria una visión equilibrada, que aunque difícil de materializar, conjugue y armonice las particularidades estructurales, socio-históricas, políticas e institucionales de su economía y de sus formas de organización y trabajo, con los imperativos normativos, regulatorios y jurídicos, como elementos presentes en los mercados globalizados.

A diferencia quizá del rol del Estado en el mundo industrializado, el actor estatal está llamado a ser, en el mundo no desarrollado, el fiel de la balanza, o en todo caso, un factor de peso en la concreción de ese equilibrio necesario entre las esferas formal e informal de la estructura económica y productiva.

Esta diferencia de enfoques, que radica en la particularidad de la realidad contextual, histórica, económica y social desde la cual se analiza a la economía informal,

⁹ Revista Electrónica del Programa Delnet de apoyo al desarrollo local. Centro Internacional de Formación de la OIT

genera consecuencias en el plano metodológico en el cual también se presentan escollos que inciden en el conocimiento comparativo del fenómeno.

En este sentido¹⁰

Hacer una comparación internacional de los términos del debate es prácticamente imposible, por dos razones fundamentales: por un lado no existe una definición universal de informalidad económica y las problemáticas que de ella surgen cambian según los países; por otro lado, a pesar de los esfuerzos hechos por los institutos de estadísticas de muchos países, no existen todavía fuentes de datos fiables, y las que existen no siempre facilitan la información completa. (p. 3)

Ante la dificultad de acceder a una definición universal de informalidad, dada su íntima conexión a la realidad de cada país y sistema social, habría que evaluar la posibilidad de ubicar el sentido de la economía informal en su vinculación inmediata, como expresión de una realidad nacional, y por ello, territorial, geográfica, cultural, histórica particular.

Trascendiendo los diversos enfoques teóricos, la necesidad de conformar una idea homogénea y de aceptación más o menos general, de lo que es y no es la economía informal, vendría dada por la necesidad y pertinencia de comparar cifras y estadísticas consolidadas con base en criterios metodológicamente acordados, y consecuentemente, el interés, desde el sector público, de estudiar experiencias y casos exitosos a ser considerados en el proceso de elaboración de políticas públicas en esa dirección.

¹⁰ Op. Cit.

Ante esta realidad, hablar de una definición universal de economía informal, más que imposible, podría resultar innecesario, desde la perspectiva del desarrollo local, o ubicados en la solitaria condición del gerente público o del funcionario estatal, o inclusive, en el ámbito de los actores no estatales, privados o de la sociedad civil, preocupados por entender y resolver esta realidad, desde la cotidianidad y proximidad de su espacio social, geográfico e institucional.

Además de ello, el estudio de la informalidad desde la perspectiva de la estadística tradicional, plantea serios problemas por la naturaleza de los actores, trabajadores, relaciones y unidades productivas de dicho espacio económico (ambulante, casa como local, ausencia de registros contables, evasión, ocultamiento por seguridad o desconfianza) difíciles de sortear para la visión cuantitativa del problema, necesaria, pero limitada en muchos casos. Esta situación justificaría el empleo de herramientas de la metodología cualitativa, para abordar dicha realidad, integrando en lo posible ambas dimensiones, cualitativa y cuantitativa.

1.7 Otros Enfoques

De acuerdo al trabajo “Informalidad y Seguridad Social en Uruguay” (2001),¹¹ existen tres macrocategorías o enfoques que resumirían las visiones existentes sobre informalidad:

¹¹ Idem.

-Enfoque estructuralista, cuyas fundamentos se pueden atribuir a las elaboraciones teóricas hechas por el Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) en los años sesenta, sobre la existencia de un excedente de mano de obra que mostraba que el proceso de industrialización no lograba un incremento de las oportunidades de empleo (por estrechez del mercado interno, transnacionalización del proceso industrializador y sesgo del progreso técnico). El enfoque estructuralista que se consolidó en los años '80 define la informalidad como una alternativa frente a la falta de posibilidades de la economía y el subempleo como factor determinante de la pobreza, de la marginalidad y del aumento de la desigualdad social.

-Enfoque regulacionista, (o Neoliberal) que, a diferencia del enfoque anterior centrado en el proceso productivo y en la diferenciación de sectores de naturaleza tecnológica, privilegia la existencia o no de regulación estatal y se centra en el mercado de trabajo. El mayor exponente de esta corriente, es el economista Hernando De Soto, que atribuye la aparición de actividades ilegales a las imperfecciones del sistema impositivo y utiliza la regulación como criterio básico para definir la informalidad. Valida la expresión “economía sumergida”, en el caso de los países desarrollados.

-Enfoque de la informalidad como opción, que pone el acento en actividades independientes de profesionales y/o técnicos. En este tipo de perspectiva la desregulación y no percepción de un salario no necesariamente significan pobreza. Su máximo exponente, la socióloga P. Silveira, muestra empíricamente que en el caso de Río de Janeiro las actividades informales siempre están asociadas a bajos niveles de

ingresos: en algunos casos son estrategias de supervivencia sin embargo en otros significan un ascenso social de una parte de la población. Este enfoque está más cercano a aquel que plantearía la flexibilización como elemento del nuevo paradigma de organización.

1.7.1 La Tesis de Hernando De Soto

En el terreno del enfoque neoliberal, Hernando De Soto es considerado uno de sus más firmes abanderados, y su obra “El Otro Sendero”, publicada a mediados de los ochenta, constituye una referencia obligada al momento de analizar el estado del arte y los aportes al debate sobre la informalidad.

Vale acotar, que De Soto (1987) al elaborar un extenso y completo abordaje teórico, histórico y empírico de la informalidad en el Perú, hace especial énfasis en el tema de la propiedad, como aspecto fundamental de cualquier mercado, en las invasiones urbanas como proceso de informalización de los inmuebles y la vivienda en ese país, a su legalización y a los engorrosos procesos de titularización, como puntos neurálgicos que imposibilitan la obtención de créditos y el uso de estos activos como garantías para los pobres.

De Soto, defiende el impulso y avance de quienes se dedican a trabajar y producir en la economía informal, imposibilitados, por los engorrosos obstáculos legales y los elevados costos de transacción e inserción en el ámbito institucional y de la Ley, de

disfrutar de la estabilidad, seguridad y posibilidad de crecimiento que ofrece la economía formal.

El autor, apoyado en el equipo de investigadores del Instituto Libertad y Democracia, presenta un extenso y notable estudio de la economía informal en Perú, específicamente en el segmento de viviendas, del transporte y del comercio, planteando el desarrollo histórico de dicho sector en esa nación, así como cifras estadísticas que reflejaban, para ese momento, el peso mayoritario de la informalidad en la estructura económica peruana.

Le asigna el citado intelectual, un papel preponderante para entender el crecimiento de la informalidad económica en el Perú, al proceso migratorio y de movilización masiva de campesinos y habitantes rurales de la provincia a la capital a partir de 1940, proceso que quizá, con distintas fechas e intensidades, se repetiría en el resto de los países de América Latina, en el tránsito de sociedades rurales y desintegradas geográficamente, a sociedades urbanizadas e industriales.

Así De Soto (1987) plantea que la informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado, no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficiente (p. 12).

Al aportar una definición propia, dicho autor sostiene que no son informales los individuos, sino sus hechos y actividades. La informalidad, a su juicio, no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden sus beneficios. (p.13)

De Soto no sólo critica el rol del Estado en la economía, en la medida en que obstaculiza con su burocracia ineficiente y un excesivo reglamentismo y normativismo, la formalización de la libre iniciativa individual, dando pie a regímenes de tipo mercantilistas, en el cual predomina un capitalismo de Estado interventor, junto a grupos corporativos del sector económico que buscan acercarse al poder político a través de acuerdos, alianzas e intereses que restringen el desarrollo económico.

Este autor peruano, hace así particular énfasis en el aspecto legal o jurídico de la informalidad, al tratar de identificar sus causas posibles:

El Derecho resulta ser hasta el momento, la mejor explicación de la existencia de la informalidad. Desde esta perspectiva, la elección entre trabajar formal o informalmente es, antes que un designio inexorable derivado de las características de las personas, un ejercicio racional para determinar los costos y los beneficios relativos que resultan de integrar los sistemas de Derecho existentes y realizar sus actividades económicas dentro de ellos. (1987:235).

Parte de la solución al problema de la informalidad es, para De Soto, un reto, el cual consistiría en llegar a un sistema legal e institucional que refleje la nueva realidad,

que deje funcionar ordenadamente la economía espontáneamente surgida del pueblo, que les permita producir con seguridad a los empresarios y comerciantes formales competitivos en lugar de obstaculizarlos, y que transfiera a los particulares aquellas responsabilidades e iniciativas que el Estado ha monopolizado sin éxito. La consecuencia de todo esto sería que el Estado cobraría vigencia social. (p. 299).

Más recientemente, en el Misterio del Capital (2001) De Soto sigue este desarrollo argumental, analizando en este caso el proceso de titularización de tierras desde el punto de vista histórico, en Estados Unidos y en los países ex - comunistas de Europa del Este.

1.7.2 La Economía Informal y el concepto de Tercer Sector

En la dilucidación de su significado, hay quienes han hecho referencia, para caracterizar a los fenómenos agrupados para el término “economía informal”, a la categoría de “Tercer Sector”, haciendo alusión a la existencia de los tradicionales: el Estado (primer sector), y el sector privado (segundo sector).

Bajo esta categorización, el Tercer Sector representaría así una suerte de espacio “intermedio” o nebuloso, al agrupar actividades, organizaciones, relaciones, lógicas, racionalidades y objetivos que no encajan ni en los parámetros de actuación del sector público, ni bajo los criterios de funcionamiento del sector privado.

Bombarolo (2001) alude a la problemática de homogeneizar desde una concepción sectorial, a las expresiones organizativas, variadas por naturaleza, para agruparlas en el mencionado Tercer Sector, y plantea críticas al mito del conflicto Estado, Mercado y Tercer Sector. En relación a esta idea, Bombarolo (2001) sostiene que

...no existe unidad sectorial alguna que nos permita hablar del Tercer Sector como un “actor social universal”. (...) Tan grandes son las diferencias, posiciones, tamaños, sentidos, orígenes, actitudes, que resulta casi imposible encontrar puntos vinculantes más allá del hecho de que se trata de “organizaciones de personas”. Las visiones funcionalistas desde donde se construye aquel “supuesto actor”, se construyen y conducen a privilegiar “lo formal” de las organizaciones antes que “el sentido de su quehacer” (...) La historia demuestra día a día que el enorme y heterogéneo universo de las organizaciones no actúa como “sector” ante los hechos cotidianos o las decisiones macrosociales.

El mencionado autor expone así, los matices no sólo económicos o laborales de la informalidad, sino también los inconvenientes o riesgos en que se puede caer al momento de “etiquetar” o analizar la realidad desde un único enfoque conceptual o ideológico.

Según Bombarolo (2001)

Es necesario poner en duda la tan difundida disputa o distancia sectorial entre Estado, Mercado y Tercer Sector. Para descubrir el sentido de las argumentaciones que sostienen aquella diferenciación, sería necesario revisar cuál es el rol que se le asigna al Estado en los procesos de construcción social, cuál al sentido de democracia y cuál al sentido de lucro.

1.7.3 La Tesis de Liliana Bergesio

La utilización del término “economía popular”, para hacer alusión al sector informal urbano (SIU) en algunas corrientes de pensamiento latinoamericano, es analizada por Bergesio (2004), a través de la revisión de las ideas más resaltantes al respecto, provenientes de autores latinoamericanos.

Aunados a los intentos ya citados de clasificación de los enfoques teóricos que estudian la informalidad, dicha autora señala la existencia de tres grandes interpretaciones, alrededor del SIU:

- 1) Escuela Legalista (neoliberal) representada por Hernando De Soto y el Instituto Libertad y Democracia:

De Soto, a decir de Bergesio, veía en esta economía el semillero de la revolución liberal por la que nuestros países nunca habrían pasado, responsabilizando al crecimiento y burocratización del Estado, a la inadecuación, frondosidad y verticalidad de la legalidad vigente, a la elevación de los costos del acceso a la legalidad para explicar el surgimiento de la informalidad.

El diagnóstico del Instituto Libertad y Democracia (ILD) y de De Soto es netamente superestructural: Los países de América Latina están en la etapa mercantilista, definida por un Estado que oprime a la iniciativa privada, en manos de una élite que gobierna

para su propio beneficio, a decir de Bergesio (2004:26). En consecuencia, según este enfoque, el programa político consistiría en disminuir el papel del Estado en materia económica.

2) Escuela Estructuralista representada por el PREALC-OIT (Mezzera, Kritz, Carbonetto, Chávez, Tokman, Grompone, entre otros).

Para la OIT-PREALC el problema se visualiza como falta de dinamismo en el sector capitalista para arrastrar por el camino del desarrollo al resto de los sectores, y provocar por esta vía el pleno empleo. A partir de este diagnóstico, que a decir de la autora privilegia aspectos estructurales de la sociedad, la propuesta política hace descansar el desarrollo en el papel económico del Estado. Es decir, la superación de las restricciones que enfrenta el capital en las sociedades de América Latina pasa por la intervención económica estatal.

Deposita la responsabilidad en la incapacidad del sector moderno (originada por la tecnología exógena utilizada) de absorber la oferta laboral que viene del crecimiento poblacional, creando un excedente estructural de mano de obra que se ve obligado a inventar su propio puesto de trabajo.

Cuando se trata de pensar en soluciones, este enfoque enfatiza los mecanismos macroeconómicos (elevación del salario real y del gasto público) y la reactivación de las grandes empresas, de las cuales depende el SIU; es decir, la solución al problema está

fuera del sector. Siendo el apoyo que se le puede dar al mismo, marginal y temporal (2004:26).

Bergesio (2004) coincide con Cortés (2000), en cuanto a que la noción de informalidad que engloba actividades extralegales, es un indicador empírico cuya localización teórica no es precisa, de modo que la comparten el neomarxismo y el neoliberalismo.

3) Economía Popular

La autora hace referencia a la tesis de Coraggio (1992), para quien la economía popular no supone la desconexión del mercado capitalista ni se ve como fase para integrarse a él a plenitud. Es una propuesta abierta, en tanto no prefigura de manera definitiva qué actividades, relaciones y valores, constituirán esa economía popular.

La visión o enfoque de la economía popular, se involucraría en la dinámica del poder, al plantear que el centro del interés de llamar a lo “popular” se produce a partir de la posibilidad (o necesidad) de constituir un actor social desde las determinantes estructurales, para incidir en el espacio de la lucha política.

Bergesio considera que el concepto de SIU no es adecuado para aprehender la complejidad de este fenómeno económico y social que está transformando las economías

de América Latina, y de su lectura se interpretaría una inclinación hacia la idea de “economía popular”, ubicada en territorios neomarxistas.

Esta autora manifiesta, en relación a estas tres corrientes, que tanto la perspectiva de la extra-legalidad como las visiones marxistas actuales coinciden en el supuesto del tránsito de una a otra etapa histórica, aunque difieren tanto en el diagnóstico como en el pronóstico. Para los primeros se trata del paso del mercantilismo al capitalismo, y para los segundos del capitalismo al socialismo. (2004:28).

La intelectual hace alusión a Villarán, para quien lo popular ha tenido usualmente una relación simbiótica con la pobreza. Villarán, citado por Bergesio, sostiene que desde la perspectiva de las causas del problema de la pobreza, se maneja el supuesto de que la riqueza es acumulada por los ricos de la sociedad. Y así, que la solución pasaba por el cambio del sistema, del patrón de acumulación, la toma del poder, la redistribución de la riqueza y los ingresos, depositando en el otro, en el Estado, la acción política contra los enemigos, su resolución. Esta visión teórica y práctica desdeña, a decir de este autor, la identificación de las formas concretas en que el propio pueblo viene resolviendo sus problemas de ingresos.

Bergesio identifica en la misma línea argumental, a Palma (1992), quien en los mismos predios del neo-marxismo, vincula la particular originalidad y a la vez diversidad de expresiones laborales y productivas del capital. Para Palma, (...) el abanico de las formas diversas de trabajo en América Latina es muy amplio, pero (contra

todo perjuicio dualista) todas esas formas resultan, por canales distintos, subordinadas al capital que extrae valor por mecanismos varios”. (2004:30).

La tesis de este autor, plantea que lo popular, por una parte, es consecuencia del capital (aunque no buscada en sí) y, por lo tanto, se despliega en un espacio acotado por la lógica de funcionamiento del capitalismo; pero al mismo tiempo, lo popular representa una reacción contra la incapacidad de esa lógica de funcionamiento para universalizar sus logros y resolver la crisis de civilización.

En la revisión de autores que han realizado elaboraciones teóricas sobre el tema, Bergesio hace referencia también a las ideas de Coraggio (1992), que de manera operativa ha definido la economía popular de esta manera:

Se trata de unidades domésticas elementales de producción-reproducción (individuales, familiares, cooperativas, comunitarias, etc.) orientadas primordialmente hacia la reproducción de sus miembros, y que para tal fin dependen fundamentalmente del ejercicio continuado de la capacidad de trabajo de éstos. La condición fundamental para clasificar como popular a una unidad de reproducción es el trabajo propio (en relación de dependencia o por cuenta propia) (...) ¹² (Subrayado nuestro)

De acuerdo a este planteamiento, se identificaría un posible punto de distancia o diferencia entre la unidad económica popular y la empresa capitalista: mientras la primera buscaría solamente la reproducción del trabajador (condiciones materiales de subsistencia o sobrevivencia), la segunda apuntaría entonces a la reproducción del

¹² Coraggio (1998) citado por Bergesio (2004).

capital. Ello nos lleva al relativo, polémico y no zanjado debate alrededor de la solidaridad y el lucro, como pilares valorativos de una y otra visión de la economía.

Iguíñez (1992), citado por Bergesio, dentro de este debate y al referirse precisamente a la legitimidad de las formas y esquemas laborales y productivos de la economía popular, sostiene que si bien los actores populares también buscan obtener ganancias y crear riqueza, ser productivos y creativos como los empresarios capitalistas, éstos se diferenciarían de aquellos por su solidaridad y vínculos con su entorno social.

De manera más categórica y tajante, Iguíñez expresa que “estas características los perfilan como depositarios de relaciones sociales alternativas a las capitalistas, contribuyendo de este modo a la formación del sujeto social popular.”¹³

Compartiendo este enfoque, Barrantes (1997) defiende la denominación de “Economía Popular”, y afirma que ella define una región específica del conjunto de relaciones de nuestra configuración societal, no reducida a una locación geo-espacial específica (vgr. Las denominadas zonas marginales, lo urbano, lo rural, lo micro) sino que se encuentra múltiplemente inscrita en el entramado político, ideológico, simbólico, imaginario, económico, jurídico y cultural venezolano.

¹³ Iguíñez (1992) citado por Bergesio (2004).

Ahora bien, ¿Se puede acaso afirmar, sin ambages, que todo lo popular en términos económicos, es solidario? ¿Están excluidas de plano, en las motivaciones de sus actores, la búsqueda del lucro y la ganancia? ¿Existen límites no tanto legales, sino éticos, al lucro? ¿Quién, o quienes, están llamados a establecerlos?

Esta tesis probablemente no considera las exigencias del modelo económico edificado sobre la globalización y la competitividad, ni tampoco que el tema de la solidaridad no es monopolio exclusivo de la izquierda o del neo-marxismo, sino también de visiones más liberales de la gerencia y la organización, en las cuales se habla de la “empresa social”, o de la empresa “socialmente responsable”, o para ser más precisos, de la responsabilidad social empresarial (RSE) o responsabilidad social corporativa (RSC). La RSE, plantea la necesidad y obligación ética, de toda empresa, de vincularse con su entorno y de humanizar su gestión interna y sus nexos con la comunidad en la cual se ubica.

1.7.4 El enfoque de la Economía Popular: conciencia de la dimensión política.

Parece quedar claro que las corrientes conceptuales en revisión hasta ahora, plantean una clara identificación del término “economía popular” no sólo con las tesis contemporáneas del marxismo o la izquierda, sino también el realzamiento del contenido político del término, y su ubicación en el territorio de la lucha de poder, en tanto reclamo de legitimidad ante el Estado o ante la gran empresa privada, a su quehacer, lógica y dinámica.

Existen por supuesto, riesgos latentes y manifiestos, al asumir interpretaciones mecánicamente benevolentes, al querer definir lo popular como la suma de todo lo bueno, ingenuo, legítimo, excluido y solidario. Este riesgo teórico y metodológico, se corre por igual al no valorar con equilibrio, la clasificación sectorial de la sociedad civil, el tercer sector, o el mundo cooperativo.

En este sentido, Bergesio (2004) manifiesta esta preocupación:

Es importante (...) separar la propuesta de los autores presentados de la fascinación moral por la comunidad (presente en las que idealizan la cultura popular, lo cotidiano, lo local) ya que en esta postura se piensa en el modelo de la comunidad aislada, mientras que, (los autores citados) están pensando en una relación dialéctica entre pueblo y capital o considerando las múltiples relaciones entre el mercado, el Estado y lo popular. (2004:33)

Señala esta autora, que la economía popular definida por la diversidad de actores y prácticas que puede abarcar, es un concepto unificador, y que este rasgo entraría en contradicción con una postura marxista clásica, interesada más bien a identificar puntos de división, pero que al aplicarse a la economía, demostraría el matiz mistificador del concepto popular, ya que se puede mostrar al pueblo como comunidad, pero difícilmente como clase.

Ahondando en la perspectiva del poder, Bergesio expresa que el término popular indica así una relación un tanto desplazada entre la cultura y las clases. La cultura de los oprimidos, las clases excluidas: este es el campo al que remite el término popular. Y el

lado opuesto a éste, a decir de la autora (el lado que dispone del poder cultural para decidir lo que corresponde y lo que no corresponde) es, por definición, no otra clase entera, sino esa otra alianza de clases, estratos y fuerzas sociales que constituye lo que no es el pueblo y tampoco las clases populares sino la cultura del bloque de poder.

Plantea Bergesio, que cuando un objeto se define como popular o perteneciente al pueblo, es un poco condenado a la indefinición. Pero la decisión que toman estos autores es la de servirse de estas palabras a pesar de todo, sabiendo que al unir las así, pueblo y popular, son herramientas políticas.

Al analizar otras posturas dentro del campo teórico que defiende la pertinencia de lo popular como dimensión conceptual-valorativa de lo económico, Iranzo (1993) ha manifestado, en relación a la economía popular, que referirse a ella solamente a través de su supuesta condición informal, nos ubica en la perversa dicotomía formal-informal que tiene su origen conceptual en una pretendida ilegalidad como causa que es en realidad una consecuencia: el cumplimiento de la Ley no es posible, porque de acatarla la actividad económica fracasaría.

Plantea dicho autor, que las microempresas han sido generalmente identificadas como los esquemas de organización más usuales de la Economía Popular, porque ésta no se limita a aquellas, y que deben mencionarse además a las cooperativas, entre las múltiples maneras de organización para el trabajo y la producción.

La generalizada y limitada asociación que muchos hacen entre buhoneros y economía informal, es criticada por este autor, “como si los que se ven obligados a enfrentar sus dificultades de acceso al capital solamente tuvieran la posibilidad de dedicarse a ser vendedores ambulantes.” (2003:5).

Iranzo argumenta así, a favor de lo popular como denominación, sustentado en la tesis de que enfocar las iniciativas y estrategias de autogeneración de empleo e ingreso como manifestaciones de la Economía Popular, permite hacer el esfuerzo por captar todo su significado de manera más integral, incorporando sus componentes dentro de lo que podrían llegar a representar como alternativa de desarrollo, ya que son expresión de generación de riqueza que, a pesar de su baja productividad, están resolviendo la satisfacción de necesidades y están organizando a vastos sectores de la población buscándole salidas a la crisis.

1.9 La Tesis de Víctor Tockman

La heterogeneidad semántica de enfoques teóricos e ideológicos, en la adjetivación del hecho económico, genera implicaciones no sólo en la construcción de un diagnóstico del espacio de la informalidad, sino de la identificación de acciones y estrategias que desde el Estado, en sus múltiples instancias jerárquicas y territoriales, se proponen y desarrollan para abordarlo.

Tal es el planteamiento de Tockman (2001) quien afirma que las diversas interpretaciones y la heterogeneidad de las actividades informales derivan en estrategias diferentes, y que el énfasis otorgado en la perspectiva regulatoria ha tenido como consecuencia la asimilación de la informalidad con la ilegalidad y la precariedad laboral, dos características vinculadas a ella, pero conceptualmente distintas.

Según este autor, en promedio, seis de cada diez nuevos puestos de trabajo generados desde 1990 en la región han sido informales. En la década de los noventa, alrededor de tres de cada seis nuevos ocupados informales se desempeñan por cuenta propia, dos están en microempresas y uno en el servicio doméstico.

A decir de Tockman (2001), esta característica requiere de análisis en profundidad, pues la calidad de los empleos en microempresas es mejor que la de otras ocupaciones informales, ya que permiten alcanzar ingresos que son sólo entre 10 y 20% inferiores a los que se obtendrían en los sectores modernos.

Se distingue entonces a aquella informalidad más individual, representada en el autoempleo o cuentapropismo, y a la informalidad expresada en la microempresa, en tanto gestión más colectiva, quizá familiar, y con mejor potencial de crecimiento y formalización.

Distingue este autor dos perspectivas en el análisis de la informalidad. La primera se ubica en la lógica de la sobrevivencia, donde el sector informal es el

resultado de la presión del excedente de mano de obra por empleo, cuando los buenos empleos, generalmente en los sectores modernos, son insuficientes.

La segunda perspectiva, de desarrollo más reciente que la anterior, es la de descentralización productiva, atribuida por Tockman a Castells y Benton (1989). Ella se asocia a la globalización y a los cambios que ocurren en la división internacional del trabajo, contexto que requiere de una adaptación de las empresas modernas para enfrentar una demanda más inestable y, por ende, de la introducción de sistemas de producción que resulten a la vez más flexibles y eficientes. Para ello, este enfoque defiende la descentralización de los procesos de producción y trabajo, lo que permite reducir los costos de producción, y principalmente, los laborales, y facilita trasladar las fluctuaciones de la demanda hacia el exterior de la empresa.

La subcontratación (o “outsourcing”, siguiendo la jerga gerencial anglosajona) implicaría de esta manera un mecanismo defensivo, definido estratégicamente por algunas empresas para reducir costos laborales, racionalizar sus recursos y esfuerzo gerencial, y básicamente, para subsistir en un contexto pleno de oportunidades y amenazas. La incertidumbre se traslada, gracias a esta modalidad, al tercero, empresa o microempresa subcontratada.

Debe acotarse, en este sentido, que toda actividad generada por la necesidad de sobrevivir es marginal o desconectada del resto del sistema. Como ya se ha comentado, el enfoque de la descentralización productiva, evidenciaría un tipo de informalidad

funcional a las grandes empresas, es decir, a una informalidad desarrollada concientemente por organizaciones, por razones de eficiencia o economía de costos y reducción de riesgos.

CAPITULO II

EL ESTADO Y LA ECONOMIA INFORMAL.

La relación entre el Estado y la economía informal, remite de manera directa al papel del ente estatal como sujeto planificador y regulador del hecho económico y productivo en cualquier sociedad, y a las políticas y acciones generadas en su seno en esa dirección.

La concepción, valoración y enfoque teórico sobre la realidad económica, de quienes en un momento histórico determinado detentan el poder político en un sistema social, influyen en no sólo en el diagnóstico de la realidad social, económica, productiva o política, sino en el marco legislativo, y en las acciones, programas y políticas públicas que se van generando, para el logro de sus finalidades de bienestar colectivo.

Los cambios en el entorno reciente, han modificado no sólo los esquemas de producción económica, intercambio y relaciones laborales, sino que han influido en la capacidad del Estado para hacer frente a sus deberes y responsabilidades.

La idea, y la necesidad del cambio, persisten en el debate actual sobre el hecho social, y sobre el rol del Estado. Abend (2000), cita a Evans para quien

Guste o no guste, el Estado tiene una función central en el proceso de cambio estructural, aun cuando dicho cambio se defina como un ajuste estructural. El reconocimiento de este papel central retrotrae, inevitablemente a las

cuestiones vinculadas con la capacidad del Estado...La respuesta no está, pues, en el desmantelamiento del Estado, sino en su reconstrucción.

Es válido analizar brevemente algunos elementos de esa reconstrucción en términos teóricos, para elaborar una breve aproximación posterior, a la actuación del Estado venezolano frente a la economía informal, a partir del nuevo texto constitucional de 1999, bajo la concepción de la economía social o popular.

2.1 El replanteamiento de lo Estatal

Es innegable que en el contexto actual, de contradicciones entre la retórica liberal y competitiva que ensalza las ventajas de la globalización, y la persistencia de pobreza y exclusión social en distintos puntos del orbe, el Estado ve constreñido su poder político y económico, debilitando así su rol de proveedor de bienes y servicios públicos. El “Welfare State”, (Estado de Bienestar o Estado Benefactor) representaría de tal suerte una víctima que se resiste a ceder a la “letal” dinámica económica del neoliberalismo.

Es la tesis de Messner (1995) que muchos países latinoamericanos enfrentan hoy el difícil reto de encontrar una salida al trilema compuesto por un Estado débil por ineficiente, empresas débiles en mercados subdesarrollados y actores sociales débiles por falta de estrategias. Adoptando una postura crítica frente a la “teoría económica de la política” (teoría del *public choice*) por su excesivo individualismo y su limitada comprensión de la conducta social, Messner señala la presencia de la noción de “conjunto”, de “colectivo”, de “grupos de actores”, que trascienden esa concepción

individual, y apuntan al surgimiento de formas de organización en redes, en las que los problemas se resuelven, cada vez más, con base en la coordinación horizontal de políticas en sistemas de decisión conjuntos o redes de políticas pluralistas.

Ha expresado este autor (1995:263), que en razón de la dependencia mutua entre las empresas, las instituciones públicas y los actores sociales, las políticas públicas son formadas, crecientemente, en estructuras políticas formales o informales fuera de los canales convencionales de los poderes legislativo o ejecutivo y los aparatos administrativos, es decir, que las redes políticas adquieren mayor importancia, desarrollando así una “socialización de la política”, o la existencia de un sistema de “soberanías compartidas”.

Para Cartaya y Betancourt (1991) se evidencia que el concepto de Economía Informal alude a un sector social homogéneo y general cuando en realidad no es así, pues se trata de un segmento heterogéneo de la población de trabajadores, tanto de carácter coyuntural debido a la crisis existente, como de carácter estructural propio de nuestras economías.

Para estas autoras, el mundo de los informales lo constituyen: el artesano, el limpiabotas, el buhonero, el ayudante familiar, el microempresario, los desocupados por la industria, etc., agrupándose bajo una misma denominación muchas situaciones que se caracterizan por tener diferentes relaciones de producción. Señalan estas investigadoras,

que este hecho dificulta la formulación de políticas de bienestar social adaptadas a la realidad específica de cada sector. Debe partirse entonces, de una realidad heterogénea

2.2 La Economía Popular en la Constitución de 1999.

El proceso socio-político venezolano, la crisis de un modelo político y económico, y la emergencia de un nuevo liderazgo y de un proyecto electoral que encontró eco y respaldo en grandes sectores sociales, tuvo con la elección de Hugo Chávez en la presidencia de Venezuela en diciembre de 1998, un punto innegable de quiebre, en el análisis del proceso político, social e institucional venezolano.

La Constitución aprobada en Diciembre de 1999, como el resultado normativo de un proceso constituyente y del cumplimiento, en alguna medida, de la promesa electoral e ideológica de Hugo Chávez, consagra el apoyo del Estado a las nuevas tendencias organizativas en el ámbito de la denominada economía social.

La política social del Estado venezolano, pasa a partir de 1999 a consagrar normativamente en el texto constitucional, y de una manera más decidida en términos políticos, el reconocimiento, fomento, y apoyo a las expresiones organizativas, asociativas, individuales y familiares, de la denominada economía popular.

El término empleado para denominar estas expresiones y manifestaciones socio-económicas, fue el “economía popular” (Art. 118 de la Constitución Nacional de Venezuela), y no el de economía informal, denotando con ello, probablemente por parte de la clase dirigente en el poder, una postura conceptual, política e ideológica, que privilegia la legitimidad, organización y potencial político de dichas prácticas, y no su inserción o no en la esfera regulatoria o legal.

La Carta Magna, en su artículo 308, (Capítulo I “Del régimen socioeconómico y la función del Estado en la Economía, del Título VI, “Del Sistema Socioeconómico”) establece que “el Estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana industria, las cooperativas, las cajas de ahorro, así como también la empresa familiar, la microempresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, el ahorro y el consumo, bajo régimen de propiedad colectiva, con el fin de fortalecer el desarrollo socioeconómico del país, sustentándolo en la iniciativa popular. Se asegurará la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno”.

Este financiamiento oportuno, se concretó en la “Ley de Microfinanzas”, (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, N° 37.164, del 22-03-2001), que le ha permitido al gobierno entregar una suma considerable de recursos en microcréditos a comunidades, agrupaciones, asociaciones y personas de estratos deprimidos económicamente, a pesar de las críticas generadas en razón de la ausencia de garantías de recuperación de los mismos, la exclusión del sistema microfinanciero de la

supervisión de la Superintendencia de Bancos, y del impacto real de los microcréditos, en la reactivación productiva del país.

2.3 Las Microfinanzas

El Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero, (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.164 del 22 de marzo de 2001), también conocido como “Ley de Microfinanzas” plantea en su exposición de motivos, que el mismo

(...) tiene como objeto crear, estimular, promover y desarrollar el sistema microfinanciero orientado a facilitar el acceso a los servicios financieros y no financieros, en forma rápida y oportuna, a las comunidades populares y autogestionarias, las empresas familiares, las personas naturales autoempleadas o desempleadas y cualesquiera otras formas de asociación comunitaria para el trabajo, que desarrollen o tengan iniciativas para desarrollar una actividad económica, a objeto de integrarlas en las dinámicas económicas y sociales del país.

En relación a la sostenibilidad y sustentabilidad como aspecto válido quizá no solo como finalidad a lograr en los microempresarios o público objeto de atención de la política, sino también de la gestión, aplicación y administración de los recursos que alimentan dicha política en cuanto tal, vale mencionar lo planteado por Iranzo (1995) en cuanto a que

(...) Se puede dejar de una vez establecido que hasta en la aplicación de programas crediticios por parte del Estado, en la práctica, independientemente de su naturaleza, la concepción que se maneja es más de distribución de los recursos que de inversión, por lo que es insignificante

el esfuerzo que se hace por recuperar los fondos concedidos como préstamos.

Ante esta afirmación resulta pertinente hacer referencia al artículo 3 de la Ley de Microfinanzas, el cual estipula que, “los entes u organizaciones públicas y privadas que integren el sistema microfinanciero deben ser diligentes en el retorno y la recuperación de los recursos económicos y la sustentabilidad del sistema en forma eficiente y oportuna”.

Otro de los elementos presentes en el discurso y praxis de la actual gestión gubernamental como un mecanismo de fomento de esa economía popular o alternativa, lo constituye el modelo cooperativo de organización.

Hay quienes sostienen que las asociaciones cooperativas constituyen uno de los ejemplos más claros de cómo la acción grupal organizada y mancomunada, siguiendo valores como la solidaridad, cooperación, decisiones consensuales y colegiadas y participación, pudieran concretarse en dicho modelo de organización como una alternativa de desarrollo social y económico. En esa dirección, por iniciativa del Poder Ejecutivo, la legislación nacional en materia cooperativa sufrió una reforma y actualización, a través del Decreto con Fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas (Gaceta Oficial N° 37.285 del 18-09-2001.)

No obstante, pese a las reformas legislativas, y a los recursos financieros destinados a la promoción de cooperativas por parte del gobierno nacional a través de sus órganos respectivos, está latente el riesgo que significa concebir al cooperativismo como una fugaz moda, o como un utópico y aislado mecanismo para solucionar la aguda situación socioeconómica de la población, como parte de una visión limitada y sesgada que se reduce a preocuparse quizá del número de cooperativas creadas, y no de su sostenibilidad, viabilidad, y adecuación a los deseos, objetivos e intereses de quienes eventualmente puedan conformarlas.

Estos hechos, así como la creación del Banco del Pueblo Soberano, Banco de la Mujer, y el establecimiento, vía decreto presidencial, de un Ministro de Estado para la Economía Social¹⁴, constituyen elementos de un entorno que, en términos jurídicos, financieros e institucionales, ha materializado un relativo apoyo a las organizaciones e individuos inmersos en este espacio productivo.

Sin embargo, el clima de enfrentamiento y polarización política entre el gobierno nacional y el sector empresarial privado, plantean la posibilidad o sospecha, de acuerdo al discurso oficial, en el sentido de la utilización de este instrumental normativo-presupuestario con fines demagógicos, electorales y, más que al apoyo a la economía popular, al desestímulo de la iniciativa privada a gran escala.

¹⁴ Decreto N° 2.086. Presidencia de la República. Gaceta Oficial N° 37.562 del 04-11-2002. En Septiembre del año 2004, dicho Ministerio cambió de denominación, pasando a llamarse Ministerio de Economía Popular. En el 2007 según el Decreto 5.246 de la Gaceta Oficial número 38.654 el MINEP cambio de nombre oficial a Ministerio del Poder Popular para la Economía Comunal.

2.4 Las Misiones Sociales

Las reformas jurídicas e institucionales recientes, han permitido conformar en el país un marco normativo de apoyo a las microempresas, a la economía popular y al denominado ámbito microfinanciero, expresado también en mecanismos de acción oficial bautizados con el nombre de misiones, en áreas como la educación en diversos niveles, la salud, y diversas actividades sociales y productivas.

Según un completo trabajo que al respecto elaboró el ILDIS (2006) las misiones surgen en el año 2003, como iniciativa del gobierno nacional a fin de atender en forma prioritaria a los sectores populares del país en áreas donde existieran altos déficit de atención de la política social. Su aparición ocurre dentro de un clima de confrontación y polarización política cuyos momentos más álgidos fueron el intento de Golpe de Estado en abril de 2002, el Paro Petrolero de diciembre de 2002 y el Referendo Revocatorio de agosto de 2004.

Referencia importante al analizar las acciones gubernamentales bajo el gobierno de Hugo Chávez, como expresión de políticas sociales y de una concepción del Estado, algunas de estas Misiones son: Misión Barrio Adentro (atención primaria en salud); en educación, Misiones Robinson I y II (alfabetización y culminación estudios primarios), Ribas (culminación de educación media) y Sucre (acceso a estudios universitarios); Misión Mercal (abastecimiento alimentario y protección nutricional); Misión Vuelvan Caras (capacitación en labores productivas con formación en desarrollo económico y

cooperativismo), y Misión Hábitat (tierra, vivienda y proyectos urbanos para la calidad de vida).

De acuerdo a la referida investigación del ILDIS (2006) las misiones nacen de una estrategia político-electoral para llegar rápidamente a los sectores de mayor respaldo al gobierno, estrategia que se diseña en un momento crítico cuando el gobierno percibió como posible una amenaza a su continuidad. Además, a través de ellas se canalizan abiertamente los objetivos del proyecto político de los actores gobernantes por lo que, en el tiempo transcurrido, las misiones se han convertido en medios y mecanismos para sostener las líneas de acción del gobierno, al margen de una institucionalidad que ha sido muy debilitada y no tiene capacidad para conducir tales acciones.

Según el referido trabajo, el débil control que la Presidencia y las altas autoridades públicas tenían sobre el aparato ejecutivo del Estado fue la razón principal que hizo surgir las Misiones. Así es como las Misiones lograron reacomodar las instituciones dentro de un orden de prioridades dictado por el gobierno (la agenda única) y recuperar el manejo de los recursos para ejecutar estas prioridades (el carácter extra-institucional). La siguiente función y como base de las otras dos, era que las Misiones permitían asegurar la dirección estratégica de las políticas o, en otras palabras, evitar desviaciones, quitar obstáculos y debilitar resistencias.

Estos novedosos mecanismos de actuación del Estado en materias de bienestar colectivo para sectores populares, representan ciertamente un mecanismo redistributivo

que buscaría atenuar la grave problemática social, educativa, sanitaria y de empleo de gruesos sectores de la población venezolana, que el gobierno, a través de sus normales mecanismos institucionales, no ha podido enfrentar. Si bien han logrado solucionar diversas necesidades de la colectividad de los sectores tradicionalmente excluidos de la atención del Estado, es pertinente mencionar algunos intentos de evaluación y medición de su impacto. Ello, en el interés de permitir el análisis sobre su efectividad y continuidad.

Más allá de la evaluación técnica, conceptual y metodológica que pueda efectuarse sobre dichas acciones, y del arsenal publicitario y presupuestario que las sustenta, un estudio realizado entre marzo y abril de 2004 por la empresa Cifras Encuestadoras (CECA) alertaba sobre la poca eficacia de dichos programas ya que, en el caso de la Misión Robinson (alfabetización), de cada 100 consultados, 79 señaló que había oído hablar de ella, pero sólo 1 que había participado: la Misión Sucre (para bachilleres) sólo es conocida por 53,1%, y sólo ha logrado ingresar a ese programa 6,9%; y en cuanto a la Misión Vuelvan Caras, 38,7% de los consultados afirmó que la conocía, pero hasta ahora sólo un 7,5% manifestó que había sido incluido. El programa con mayor participación efectiva es el de Barrio Adentro, ya que 27,7% afirmó que su familia había sido atendida. (Diario El Nacional, 28-04-04, p. B-12)

En una etapa inicial, y entre las pocas opiniones técnicas sobre éstas misiones, y específicamente sobre la denominada “Vuelvan Caras”, medida del gobierno contra el desempleo, puede hacerse referencia a la planteada en su momento por Francisco

Rodríguez, ex–director de la Oficina de Asesoría Económica y Financiera de la Asamblea Nacional, quien ha expresado que, haciendo cálculos conservadores, y asumiendo que dicho programa llegaba a cubrir apenas a 25% de los desempleados y que el tiempo de permanencia en el programa no excede de 6 meses, el costo del programa llegaba a 4,1 billones de bolívares, casi el doble del gasto público en salud de Venezuela. Según Rodríguez, un principio básico del diseño de política económica es que cuando se busca incentivar una actividad, se le subsidia, y cuando se busca desincentivarla, se le grava, por lo que el efecto esperado de introducir un subsidio al desempleo es el de reducir los beneficios de buscar empleo y desincentivar la búsqueda de empleo.

Esta opinión, plasmada por el economista en el artículo de opinión ¿Puede “Vuelvan Caras” reducir el desempleo? (Diario El Nacional, 10-05-2004), es finalmente reforzada con una frase lapidaria sobre dicho programa de empleo oficial: “Su escasa viabilidad fiscal implica que probablemente Vuelvan Caras termine sirviendo como un mecanismo de transferencia de dinero y activos a grupos concentrados de los partidarios más activos del Gobierno.”

De acuerdo a lo planteado hasta ahora, la utilización de “informal” o “popular” para denominar a un espacio productivo, laboral u organizativo, evidencia los cambios y las contradicciones que el replanteamiento del poder económico global está generando en todos los rincones del planeta, y especialmente en aquellos aún no favorecidos con las bondades del desarrollo. Esta dicotomía ilustra no tanto un problema metodológico o

lingüístico, o falta de acuerdos, para designar un espacio de la realidad económica. El asunto remite a la existencia de interpretaciones o categorías de análisis que responden a una concepción ideológica, y a una posición en la balanza del poder, y de las relaciones entre actores tradicionalmente detentadores del mismo, y actores cuyos reclamos hacen emerger el reacomodo de las lógicas existentes. Lo normativo o prescriptivo, en tanto dimensión de cualquier acción estatal para abordar una problemática, entra entonces en contradicción con el diagnóstico y la dimensión ideológica subyacente a dicha acción.

Estableciendo el énfasis normativo que diferencia a las categorías informal y popular, vale mencionar el riesgo, dificultad o contradicción que pudiera significar el asumir lo económico-popular como soporte de una política pública, que reconoce la legitimidad o peculiaridad de una forma de ser y hacer, de producir, de trabajar, pero que al soslayar la dimensión legal, jurídica o regulatoria, como aspecto necesario de una economía de mercado, establece distorsiones o inequidades en su relación con la gran empresa o la economía llamada moderna. La articulación de uno y otro sector surge como una alternativa a la creación de tejido productivo que respete diferencias, pero que sume coincidencias en objetivos económicos o empresariales.

La conformación de un marco jurídico, institucional de apoyo a la denominada economía popular, materializada en la conformación de un sistema microfinanciero, además de la asignación de presupuestos crecientes para el financiamiento de las iniciativas laboral, comunitarias y productivas de importantes sectores sociales,

constituyen un hecho incuestionable y tangible como rasgo de la gestión gubernamental actual.

Las Misiones, ciertamente, reflejan una estrategia de actuación política en el ámbito social, con un contenido e intencionalidad reivindicativa y simbólica, para atender diversas necesidades de sectores de bajos recursos. El énfasis asistencialista, el elemento clientelar y electoral de dichas iniciativas, cuyo alcance y receptividad, más allá de cualquier análisis, son elocuentes, junto a un clima aun cargado de polarización política, son sin embargo, elementos que limitan y reducen su impacto y efectividad como acción estatal.

CAPITULO III

GERENCIA INFORMALIDAD Y ENTORNO: RELACIONES EMERGENTES

La gerencia, asumida como función cotidiana y exigente que persigue la conducción y gestión de cualquier organización, se enfrenta en los actuales momentos a un escenario de actuación definido por el cambio y la transformación del modelo de organización clásica o tradicional (que va quedando atrás pero cuya permanencia es elocuente aún en muchos espacios) el cual cede su puesto a un modelo o paradigma de organización emergente, novedoso, que intenta adaptarse a los ritmos, demandas y realidades de un acontecer marcado por lo global, lo complejo y lo posmoderno.

El ritmo y vertiginosidad de las innovaciones tecnológicas y la velocidad en la producción de conocimiento científico, implican a su vez una aceleración en los mecanismos de adaptación y respuesta de las organizaciones, mediante una estructura lo suficientemente flexible para ello.

La influencia creciente de la tecnología de la información y de las telecomunicaciones en el replanteamiento de la lógica económica, productiva y organizativa actual, ha conformado toda una infraestructura virtual intangible, expresada en la Superautopista de la Información (Internet), devenida en soporte tecno-informático del proceso de Globalización.

Castells (1999), ha estudiado desde una perspectiva integral, que privilegia la tecnológica, al proceso de Globalización. Su percepción del proceso constituye una de las principales referencias intelectuales al momento de hurgar en quienes han analizado el papel de la tecnología, y la nueva economía de la información en la transición paradigmática que vivimos. Como bien ha afirmado:

El factor histórico más decisivo para acelerar, canalizar y moldear el paradigma de la tecnología de la información e inducir sus formas sociales asociadas fue/es el proceso de reestructuración capitalista emprendido desde la década de 1980, así que resulta adecuado caracterizar al nuevo sistema tecnoeconómico de *capitalismo informacional*. (...) (en el que) los procesos centrales de generación del conocimiento, la productividad económica, el poder político/militar y los medios de comunicación ya han sido profundamente transformados por el paradigma informacional y están enlazados con redes globales de salud, poder y símbolos que funcionan según esa lógica.

En este escenario tecnoeconómico, la noción de “red” se configura como el eje articulador de ese nuevo modelo organizacional, pleno de retos concretos y tangibles y de mecanismos cada vez más intangibles y virtuales para alcanzar sus finalidades.

Por ello, avanzando hacia este horizonte conceptual, Suárez (2001) ha afirmado que como corolario de este devenir histórico de la organización, surge una empresa nueva, innovadora, flexible, virtual, efímera, esto es, la empresa red, caracterizada por la intersección de segmentos autónomos de sistemas y fines. Para esta autora, lo que caracteriza a las organizaciones virtuales es el uso intensivo de tecnologías en comunicación y su flexibilización con el objeto de completar un proceso productivo.

De tal manera, el surgimiento de la denominada organización virtual, sobre todo en el mundo desarrollado y en el campo de las grandes empresas transnacionales o pertenecientes a sectores dinámicos de la economía (telecomunicaciones, energía, servicios), contrasta con la dependencia tecnológica del tercer mundo, o la coexistencia de un sector empresarial con rasgos de modernización tecnológica, junto a un amplio terreno de prácticas organizativas que aún no encajan en las características del paradigma organizativo en construcción, ni con la denominada organización virtual que ha engendrado el capitalismo informacional, como bien lo ha bautizado Castells.

Por otra parte, la relativa facilidad para acceder a las nuevas tecnologías, y la estructuración de redes horizontales y verticales de producción, ofrecen a las micro, pequeñas y medianas empresas la posibilidad de consolidarse y acceder a niveles superiores de competitividad.

No obstante, la virtualidad y flexibilidad como rasgos de la organización actual y de la que vendrá, tienen consecuencias no sólo administrativas u organizativas, sino laborales (debilitamiento de contratos de trabajo permanentes a largo plazo) y sociales (desempleo, reducción de nóminas), a costa de mantener la competitividad.

Otra de las variables involucradas en la transición paradigmática en la noción de empresa tiene que ver con la relación organización-entorno. La relativa estabilidad y predictibilidad que caracterizaron a la economía durante muchos años, manteniendo asegurados los patrones de consumo, los estándares de calidad y el grado de

competencia, en la actualidad se han tornado en una complejidad que se resume en una palabra: incertidumbre.

Herve Sériex (1994) refiriéndose a la reestructuración organizacional en marcha, plantea

Conocemos la diferencia entre la complicación y la complejidad. El conocimiento analítico de los diferentes hilos que componen un tapiz no dará nunca el conocimiento de la obra de arte en su totalidad. La complicación, al término de un trabajo analítico incluso prolongado, puede ser controlada totalmente, la multiplicidad de variables y sus interacciones componen siempre resultados inesperados y no reducibles al análisis. Un conjunto es complejo cuando las relaciones entre los factores conllevan efectos de lazo o feedback, donde la variable “A” retroactúa sobre ella misma positiva o negativamente. Es el caso de la naturaleza y del conjunto de variables económicas. Es el caso de la persona humana. Así, una empresa más humana, será necesariamente más compleja.

3.1 Lo humano y lo informal en la organización

Llano (1994) por su parte, alimenta el debate en torno a las recientes mutaciones organizacionales ocasionadas por el clima posmoderno. Define el postmodernismo como un rechazo a la visión puramente económica del hombre, una afirmación de los valores no económicos, y un redescubrimiento del carácter más fundamental de éstos.

Resumiendo sumariamente estos cambios, Llano plantea que

(...) En el parámetro organizativo, declinan en la empresa los sistemas y los procedimientos, para adquirir mayor importancia el carácter de las personas y su cultura (...). En el parámetro de las relaciones, se precisa una mayor atención a la recepción de las comunicaciones que a la emisión de ellas (...) La empresa se percata que la buena marcha de la organización no

depende principalmente de los procedimientos establecidos para el trabajo. Resultan más decisivas las virtudes de quienes trabajan. (1994: 128)

Se asoma entonces, como firme tendencia que alimenta el nuevo o futuro concepto organizativo, el de la humanización de la estructura, que supera la inhumanidad de concepciones mecanicistas, formalistas o productivistas de corrientes clásicas del pensamiento administrativo, a tono también con el debate posmoderno que defiende y celebra el rol de la subjetividad y de la conciencia individual como elemento básico en la nueva manera de indagar la realidad.

Al abordar el análisis de la informalidad como rasgo organizacional, y desde una perspectiva que combina lo sociológico y lo psicológico, Hernández (2003) plantea que dada la naturaleza social del hombre, la definición de organización supone una dualidad (funcional-social, formal-informal) inherente al funcionamiento de la organización, y que se percibe en su comprensión teórica, en su realidad funcional y en su dinámica cotidiana.

Para esta autora, la organización se define como la articulación de grupos e individuos en sistemas funcionales y humanos cuya integración determina un único y complejo entramado social.

Sostiene Hernández (2003) que la decisión individual de ser miembro de una organización pasa continuamente por la validación del sistema de relaciones personales (informalidad) que la pertenencia implica. Y junto con eso no solamente se define la

propia pertenencia, sino la manera en que ésta se da, lo que hace que la informalidad juegue un papel importante en la determinación del comportamiento de individuos y grupos a su interior, con las implicaciones inherentes para la producción y la efectividad.

Esta investigadora, cita a Schein (1985), quien distingue conceptualmente dentro de una organización, el sistema formal, (esfera de normas, autoridad, división del trabajo, coordinación planificada,) del informal (patrones de relaciones espontáneos existente en la organización, y no estipulada en el manual de roles y actividades). Hernandez (2003) manifiesta una posición muy particular:

Pudiera decirse, incluso, que un sistema formal, en si mismo, es una abstracción irreal, en tanto la materialización y efectividad del sistema de roles funcionales requiere de la interacción espontánea y creativa entre las personas. (2003: 345)

Una de las premisas de la gerencia contemporánea, en relación a la división del trabajo y a las tendencias en las relaciones con el personal, es el de valorar y promover el trabajo en equipo. Y en este territorio, la informalidad como imperativo saludable, se haría presente. Según Hernandez (2003), una vez generado el sistema informal, la relación entre los dos los sistemas puede invertirse, siendo el sistema informal quien regule el buen funcionamiento del formal. Y en el mundo de hoy es todavía más fuerte esta afirmación, si consideramos que las tareas son cada vez más complejas y necesitan la integración de las personas a equipos de trabajo y de éstos entre sí; lo cual debe significar mayores posibilidades de predominio para el sistema informal de relaciones.

En la referencia y valoración de lo humano, de lo subjetivo, y de lo informal en la organización, en su gerencia y en las tareas que ella implica, es pertinente la opinión de Henry Mitnzberg (1994), conocido estudioso de temas organizativos, quien al referirse a la planificación estratégica como una de las más vitales funciones administrativas de ese modelo conceptual, proporciona insumos para un análisis crítico dirigido, igualmente, al peso del sujeto y de lo individual en la Gerencia que ya se avizora.

Mitnzberg ha planteado, en relación a la planificación estratégica, que ésta no solamente nunca ha estado a la altura del pensamiento estratégico, sino que en realidad a menudo lo ha impedido. Dicha crítica, se orienta a privilegiar el pensamiento estratégico, o el papel subjetivo del estratega, frente al énfasis en los aspectos mecánicos, numéricos o repetitivos de esta función, que para el autor se ha convertido en una mera programación estratégica. Según Mitzberg (1994) la innovación jamás ha sido institucionalizada. Los sistemas nunca han podido reproducir la síntesis creada por el empresario genial o incluso por el competente estratega común, y es posible que jamás lo haga.

El autor plantea una crítica quizá no directamente a la función de planeación estratégica como tal, sino a una forma, a una manera de realizarla como actividad mecánica, unidireccional y otorgándole mayor importancia a los aspectos cuantitativos, olvidando el valor que elementos como la intuición, la experiencia personal, la creatividad u otros valores subjetivos e individuales agregan al diseño y ejecución de

una estrategia adecuada y coherente. Esta concepción refuerza la actual consideración del personal y del recurso humano como el capital intelectual, real riqueza intangible de una organización.

3.2 El nuevo rostro de la Organización

Los cambios, impuestos o planificados, según el avizoramiento oportuno o la ceguera desprevenida del caso, esbozan un nuevo rostro de la organización. Así, jerarquías rígidas y piramidales dan lugar a estructuras más horizontales y flexibles; la autoridad absoluta y casi autocrática de la función directiva es reemplazada por un liderazgo que trata de ser más democrático y participativo, potenciador de la comunicación; el retardo y lentitud en la toma de decisiones y en el flujo de información, rasgos de estructuras centralizadoras cerradas, se ven opacados por la incorporación de tecnologías informáticas y comunicacionales que agilizan la integración, la coordinación y, por supuesto, la comunicación; los parámetros cuantitativos o lucrativos para medir la rentabilidad, el retorno de la inversión o el desempeño financiero como únicos y solitarios elementos de la evaluación gerencial, pasan a complementarse con factores y herramientas cualitativas y de impacto social; y quizá lo más notable en esta transición, se habla no ya de empleados o trabajadores, sino de depositarios y creadores de capital humano e intelectual, para hacer referencia a la gestión no sólo de personal, sino de conocimiento, como factor real y contemporáneo de innovación, creación de riqueza y competitividad.

Es innegable, sin embargo, la persistencia de viejos esquemas de gestión y trabajo, de prácticas y concepciones obsoletas que perduran gracias a la monotonía, el temor, el desconocimiento, la costumbre o el miedo a insertarse en el cambio, lo que relativiza y limita esta transición de paradigmas organizacionales sólo a aquellos espacios, ámbitos y actores que han entendido la letra de la nueva melodía global, o que rescribiéndola, la interpretan con su cadencia particular.

Por otra parte, si algo se percibe y se abre paso como tendencia, como idea-fuerza y como indudable corriente social, es la informalización creciente de la economía, de la empresa, de la política, de la gestión, de los métodos, de las prácticas productivas, del trabajo y de las relaciones creadas a su alrededor.

Carga el término “informal” con el denostado peso de su papel dicotómico con lo “formal”, reductor y limitado para muchos, esquema de análisis blanqui-negro para otros, desfasado quizá en términos metodológicos para entender una realidad económica, empresarial, laboral, productiva, social o cultural, plagada de matices, de grises, de sombras y luces en tanto preguntas perennes o respuestas posibles que se construyen y conviven en el entramado societal.

La dicotomía como debilidad de la informalidad-formalidad, se conjuga además con la adjetivación creciente de lo económico, para denominar cambios, mudanzas, conductas y relaciones no convencionales presentes en el mercado, y también, con la flexibilidad-precariedad como principios ambivalentes, o bien para referirse a la

sobrevivencia organizativa y empresarial, o bien para aludir a los riesgos para trabajadores y gobiernos, cuya institucionalidad legal intenta, un poco en vano, subsanar externalidades y efectos perniciosos devenidos en prácticas usuales y extendidas de evasión, incumplimiento y precarización de las relaciones laborales.

Lo informal es entonces no sólo una tendencia, sino una actitud, un valor muy cercano a la idea de la subjetivación de la gerencia, y a la exaltación de lo humano y de lo social en las organizaciones, de sus objetivos y funcionamiento.

Se conectaría lo “informal” en tanto dimensión de análisis, con lo “no racional”, para referirse a las limitaciones de paradigmas científicos y metodológicos, de interpretaciones positivas ancladas en una forma de ejercer una racionalidad, insuficiente en muchos casos hoy, para interpretar y entender realidades sociales y organizacionales, y que plantearían la necesidad de esquemas no convencionales, novedosos, abiertos, desprejuiciados, transcomplejos, y por que no, informales, para leer el entorno.

Como ya lo ha planteado Seriex (1993) una organización más humana (necesaria, pertinente, diríamos con él) es una organización más compleja.

Y complejo es actualmente, a estas horas y más que nunca, el entorno, el medio, el sustrato en el cual navega el barco organizacional, cuidando que las herramientas analíticas, técnicas y administrativas de conducción y navegación, y que la misión

devenida brújula, ayuden en la labor de avistar y esquivar las tempestades, y conduzcan a la nave a puerto seguro.

En este sentido se asume a la informalidad no tanto en su relación con la flexibilización propia y en cierta forma impuesta por la competitividad global en las organizaciones y en sus estructuras, sino como una salida necesaria para la subsistencia empresarial en un entorno en el que la formalidad parece reservada sólo para las empresas u organizaciones de cierta escala productiva, de determinado sector o enmarcada en cierta red productiva e industrial de elevada formalización, y en el que cultural, institucional y socialmente, el Estado ha perdido o ha visto mermar considerablemente su capacidad de vigilar, regular o controlar el ejercicio de actividades lucrativas en amplios sectores económicos.

El paradigma organizativo actualmente en conformación, en otro ámbito, y en el marco de la Globalización y el ajuste acelerado de la economía mundial, plantea entre sus características más marcadas la flexibilidad estructural, el “achataamiento” (downsizing) y horizontalización de su fisonomía, o la alternativa de asumir esquemas de organización a través de la división o creación de Unidades Estratégicas de Negocios (Francés, 1999), empresas pequeñas o centros independientes de costos, jurídicamente distintas pero organizativa, estratégica y administrativamente vinculadas y nucleadas alrededor de una unidad empresarial mayor.

De tal forma, la microempresa aparece no sólo como la manifestación de las fuerzas de la economía popular, informal, del Tercer Sector o no “incluida”, en la realización de transacciones y operaciones variadas en mercados desregulados, y como mecanismos de subsistencia de los mayoritarios sectores sociales deprimidos económicamente, sino también como un modelo lucrativo de pequeños empresarios que prefieren mantenerse al margen del orden legal y formal en lo laboral, jurídico o impositivo, o como un mecanismo de desconcentración organizativa y de reducción de costos de una gran empresa o industria, en el cual también el modelo cooperativo asume objetivos no tradicionales a su razón de ser.

La gerencia moderna (o mejor, posmoderna) a decir del celeberrimo Peter Ducker, se está circunscribiendo hoy en día a un modelo de organización en el cual las formas no importan tanto como los objetivos y finalidades planteadas, estando aquellas por lo general determinadas por éstas. Según Drucker, “Buena parte de los expertos en gestión parece seguir creyendo en que hay, o debería haber, una organización ideal. Sin embargo, está claro que cada vez va a ser más frecuente que las organizaciones se diseñen de formas diferentes, con diversos objetivos, tipos de trabajo, personas y culturas”.¹⁵

El mensaje entonces, para quienes asuman la construcción de un modelo de gerencia integral, es entender la naturaleza y características del cambio en el Estado, su

¹⁵ Peter Drucker. “Hacia una nueva Organización”. En: Pulso Latinoamericano. Diario El Nacional. 26-04-03.

entorno y los mecanismos de vinculación entre ambos, identificar elementos más humanos y subjetivos en lugar de los tradicionales criterios lucrativos o de eficiencia de los objetivos de cualquier organización, y a comprender la importancia de los matices, en el reduccionista horizonte blanco-negro de la realidad económica, social, política, tecnológica y por supuesto, organizacional, cada día más compleja, dinámica e incierta.

Ante las diversas tendencias, corrientes y fuerzas, de intensidad y rapidez variables y cambiantes, que integran y definen el entorno, sustrato o medio de la actividad organizacional, y por ende, de la gerencia, se hace necesario no sólo la identificación de sus relaciones, asociaciones, vinculaciones y contradicciones, que emergen y fluyen, (con nitidez algunas, subterráneas otras,) sino la incorporación de otras lógicas, de otras herramientas conceptuales y analíticas distintas a las tradicionales para percibir el entramado de relaciones que esas tendencias conforman, y que configuran un entorno en el cual lo informal, lo social y lo solidario, seguirán imponiendo retos a la gerencia actual y a la que vendrá.

CAPITULO IV

LA ECONOMÍA INFORMAL EN BARQUISIMETO: OPINIONES SOBRE UNA REALIDAD.

La Economía Informal, más que una situación problemática, representa una realidad compleja, en la cual se impone el análisis no sólo de las causas que estarían incidiendo en su crecimiento y persistencia, sino también en las necesidades diversas que, ante la crisis económica y la debilidad institucional del Estado para garantizar las condiciones mínimas de vida para el colectivo, ella estaría satisfaciendo.

Por ello, y circunscribiendo el estudio a una realidad local concreta, al abordar el tema de la economía informal en el estado Lara, es necesaria la referencia a una vocación, más que industrial, comercial de su capital, Barquisimeto, capital además del Municipio Iribarren, así como a una tradición cooperativa de varias décadas, expresada entre otros, en el caso exitoso de CECOSOLA y las ferias de consumo familiar, en la búsqueda de una economía más solidaria que garantice la satisfacción de las necesidades alimenticias de los sectores populares. La presencia del comercio ambulante, o del llamado “buhonerismo” (como una de las manifestaciones más palpables, aunque no exclusivas de la Informalidad) en las arterias viales de Barquisimeto, y especialmente en su casco central urbano, ha devenido en un problema persistente, y poco atendido por las autoridades locales.

La complejidad de la situación en el municipio Iribarren del Estado Lara, vendría dada por la presencia de factores de toda índole, y por el temor que ocasionaría, en el Poder Municipal, la conflictividad o pérdida del respaldo político que una acción de desalojo de los espacios públicos podría suscitar. Como evidencia de la pasividad política y legislativa con la cual se ha abordado el problema de la economía informal en la ciudad de Barquisimeto, un anteproyecto de Ordenanza destinado a normar y regular el ejercicio de dichas actividades en el municipio, cuya discusión y aprobación se concretaría en Octubre de 2003, amén de demostrar la ignorancia y desconocimiento sobre el tema, y contradicciones con otros cuerpos normativos locales y nacionales, se encuentra actualmente paralizado en la Cámara Municipal de Iribarren.¹⁶ (Diario El Impulso, 08-10-2003: B2).

En otro plano de análisis, la tesis de Giménez (2003), sostiene que la dimensión jurídico-tributaria de la informalidad en Iribarren es posible analizarla desde la principal norma tributaria local, es decir, el Impuesto a las Actividades Económicas (denominada anteriormente Patente), instrumento legal que desarrolla la potestad tributaria municipal y que haría innecesaria e inconveniente, la creación de otra herramienta legal más específica.

¹⁶ Se trata, específicamente del “Anteproyecto de Ordenanza que regula la actividad de la Economía Informal en los espacios y áreas públicas en jurisdicción del Municipio Iribarren.”

Por otra parte, desde la perspectiva de la opinión pública, es posible detectar la magnitud y estructuralidad de la realidad económico-informal, y la necesidad de propuestas de políticas más integrales y estratégicas para afrontar su persistencia y crecimiento en los ámbitos urbanos del país.

La opinión que un individuo puede emitir sobre un tema o aspecto determinado, responde a una cantidad de factores que se conjugan en una personalidad, un nivel educativo o escolaridad, en una posición económica o laboral, en una historia de vida, en costumbres, creencias, socialización, en las matrices de opinión vertidas en los medios de comunicación social, y en una perspectiva social, psicológica y cultural de la vida. Las percepciones, constituyen así un pilar fundamental de esa opinión, en tanto explicación o interpretación personal e individual que se hace de la realidad, y que en su base subjetiva, es básicamente diferente y única, siendo posible esperar, no obstante, coincidencias cuando se trata de fenómenos o situaciones que afectan a toda una colectividad.

Tomando lo anterior como referencia, fue realizado durante el mes de Febrero del año 2005 un estudio de opinión en la ciudad de Barquisimeto, con la intención de analizar la opinión, percepción y valoración que tiene la población de dicha ciudad sobre el fenómeno socio-económico de la informalidad.

Se diseñó un instrumento de recopilación de información, el cual fue revisado y analizado por expertos, permitiendo el establecimiento de una combinación de preguntas abiertas y de selección múltiple, formuladas a la muestra seleccionada.

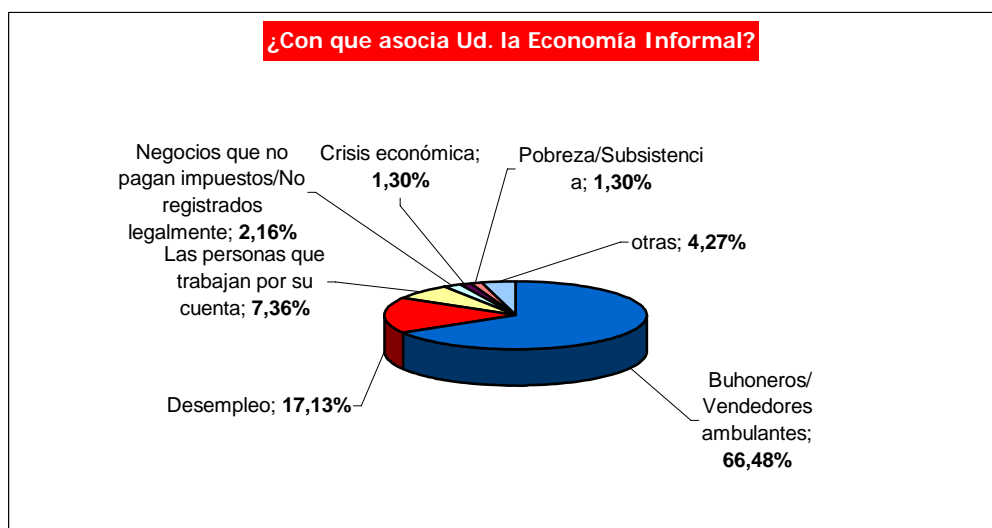
Se aplicó un muestreo aleatorio simple¹⁷ (Hernández Sampieri y otros, 2003), considerando la población del municipio Iribarren del Estado Lara, dando como resultado una muestra representativa de 1680 personas (840 hombres y 840 mujeres), mayores de edad y habitantes del citado municipio que conforma el área metropolitana de Barquisimeto, los cuales fueron entrevistados, gracias a la colaboración prestada para este trabajo por los estudiantes del Decanato de Administración y Contaduría de la UCLA, en las distintas parroquias de Barquisimeto.

El estudio desarrollado permitió no sólo conocer la opinión, percepción o valoración que sobre la Economía Informal tiene el habitante de Barquisimeto, sino también, obtener datos importantes acerca de las características y peculiaridades de dicho ámbito productivo, social y cultural en el área Metropolitana de Barquisimeto. En este sentido, se presentan a continuación los resultados recopilados luego de la aplicación del instrumento a los consultados, pertenecientes a la muestra, con el análisis respectivo correspondiente a cada ítem o pregunta realizada.

¹⁷ El procedimiento estadístico para obtener la muestra aleatoria simple está desarrollado y explicado en los anexos, junto al instrumento aplicado.

4.1 Imágenes y percepciones sobre la Economía Informal.

Los primeros tres ítems buscaban establecer en la opinión abierta y espontánea de los barquisimetanos, aquellas imágenes, nociones o conceptos con los cuales se relaciona o asocia a la Economía Informal, así como aquello que define o caracteriza a las actividades y relaciones agrupadas en dicho ámbito económico.



Ante la pregunta “¿Con que asocia Ud. la Economía Informal?”, un 66,48% de los consultados respondió asociarla con buhoneros y/o vendedores ambulantes; un 17,13% la asoció con el desempleo, y un 7,36% afirmó relacionarla con las personas que trabajan por su cuenta. Negocios que no pagan impuestos o no registrados, la crisis económica, y la pobreza o subsistencia figuraron con muy bajos porcentajes.

El llamado buhonerismo, o la venta o comercio ambulante, es la primera noción que se vincula con la Economía Informal, lo cual quizá tenga que ver con el hecho de ser la

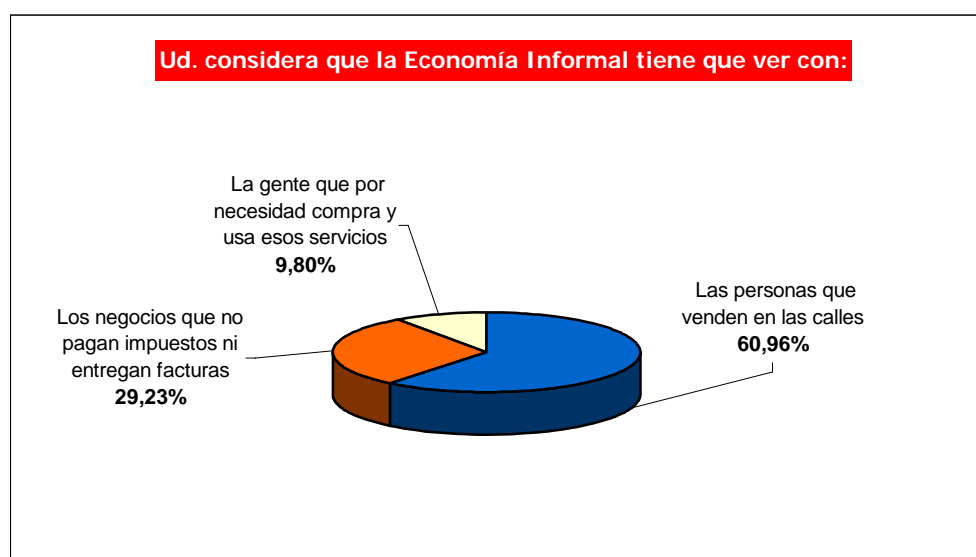
manifestación más palpable o visible de la informalidad, pese a que encierra sin embargo, una complejidad en la cual subyacen muchas otras actividades y relaciones.

El segundo ítem pretendía conocer de los consultados, aquello que define o caracteriza a un negocio de la Economía Informal.



Las respuestas espontáneas reflejaron que el 34% considera que el no pagar impuestos ni estar registrados es el rasgo más importante; un 24% afirmó que el trabajo en la calle y el no poseer establecimiento o local era lo más característico; un 11,58% consideró como rasgo clave el trabajo independiente o lo que se conoce como “autoempleo”; mientras un 11% atribuyó al carácter ilícito o ilegal del comercio, o el hecho de no cumplir con el ordenamiento legal, lo más definitorio de la Economía Informal (EI).

La asociación con el carácter callejero de las actividades informales, o al hecho de realizarse de forma ambulante o sin poseer un establecimiento o infraestructura adecuada, aparece nuevamente como elemento que, entre los entrevistados, tiende a repetirse. Igualmente, al sumar las respuestas referidas al hecho de no pagar tributos, no estar registrados bajo una personalidad jurídica propia del derecho mercantil, incumplir con las leyes y no poseer estabilidad laboral de ningún tipo ni seguridad social, encontramos que el 51% de los barquisimetanos identifica el aspecto legal, o mejor dicho, ilegal, de no acatamiento, respeto o sujeción al marco legal y normativo vigente, como atributo o rasgo que define en esencia a un negocio o unidad productiva de la EI en la ciudad.



Como correlato de lo anterior, la pregunta N° 3 del instrumento, perseguía determinar la prioridad que asignaba el consultado sobre tres aspectos que tenían que ver con la EI. Las respuestas apuntaron a corroborar resultados anteriores referidos a la asociación con el buhonerismo o comercio ambulante, ya que el 61% afirmó que la EI

tiene que ver con “las personas que venden en las calles”; un 29,23% consideró que tenía que ver con los “negocios que no pagan impuestos ni entregan facturas”; y casi un 10% respondió que la EI tiene que ver con “la gente que por necesidad compra y usa esos servicios.”

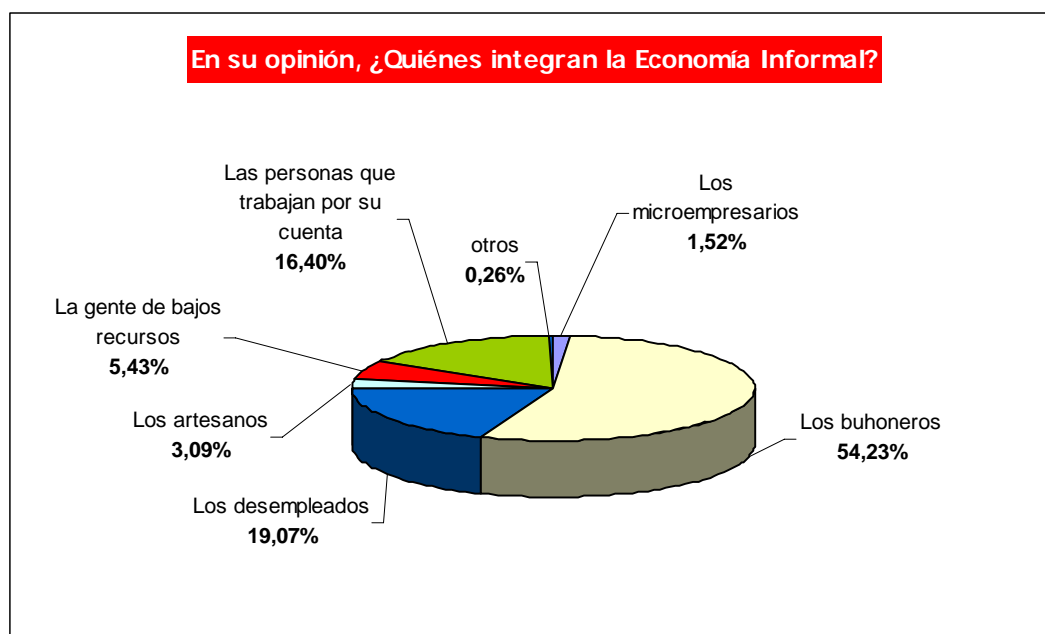
La evasión tributaria y el incumplimiento de deberes formales relacionados a la facturación como deber de cualquier establecimiento formal, reflejado en la respuesta observada, han obligado probablemente a la Administración Tributaria a “amenazar” a todos aquellos consumidores que no exijan en cualquier negocio la factura con los requisitos legales respectivos, a través de campañas informativas y operativos realizados recientemente en todo el país.

4.2 Conformación de la Economía Informal

Pese a la diversidad, heterogeneidad y a una lista tan larga como poco consensual sobre quienes, o mejor dicho, cuales actividades conforman la EI, se le preguntó a los barquisimetanos quiénes, a su juicio, integran dicho espacio socio-económico.

Más allá de la opinión académica, o del agudo y polémico debate que suele acompañarla, un 54,23% respondió “los buhoneros”; un 19% se inclinó por “los desempleados”; un 16,40% expresó que eran “las personas que trabajan por su cuenta”; y un 5,43% escogió la opción “gente de bajos recursos”.

Aun cuando se suele mencionar a la artesanía, o a las microempresas como actividad y tipo de organización que forman parte de ella, sólo un 3% y un 1,52% respectivamente, las identificó como integrantes de la EI.



Sigue destacando la categoría “buhoneros” como noción comúnmente relacionada a la informalidad, pero es aspecto de notar en este ítem, al igual que en las respuestas anteriores, el desempleo o a los desempleados como integrantes de este conjunto, al igual que “las personas que trabajan por su cuenta”, también denominado “trabajo independiente”, dentro del cual la literatura especializada suele distinguir las profesiones u ocupaciones calificadas, técnicas o universitarias, de las no calificadas, ubicadas estas últimas por lo general, en el campo de la informalidad.

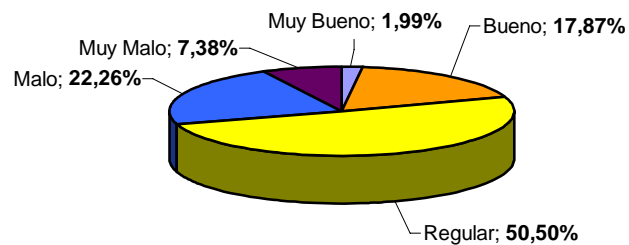
4.3 Valoración y Evaluación de la Economía Informal en Barquisimeto.

A través de los ítems 5, 6 y 7 se buscaba determinar la manera en la que los barquisimetanos evalúan a la EI, y de la posición personal que mantienen ante su crecimiento y existencia misma como realidad no sólo local, sino nacional y mundial.

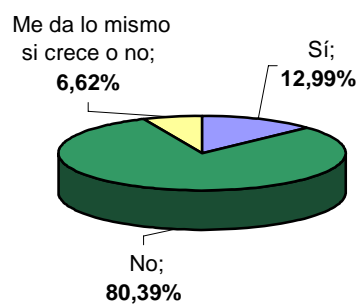
Así, frente a la interrogante relativa a cómo evalúa la existencia de la EI, casi un 30% respondió que la evaluaba como algo “malo o muy malo”; cerca de un 20% expresó que la percibía como algo “bueno o muy bueno”; y la mitad de los consultados, un 50,50% afirmó que evaluaba su existencia como algo “regular”, lo cual denota una posición de aparente neutralidad, dejando entrever quizá un posible beneficio de su presencia como espacio económico alternativo.

Aludidos de una manera más directa en relación a una posición personal sobre la EI, se les preguntó si consideraban como positivo el crecimiento de la EI. De una forma más contundente, un 80,39% opinó que no era positivo su crecimiento; un 12,99% sí consideró este hecho como positivo, mientras que un 6,62% expresó que le daba lo mismo si crecía o no.

Ud. evalúa la existencia de la Economía Informal como algo:



¿Ud. considera que es positivo que crezca la Economía Informal?



La pregunta N° 7 perseguía en esta misma intención, consultar lo siguiente: “Ud. cree que es necesario que exista la Economía Informal?”, a objeto de comparar esta opinión con los resultados previos. Un 77,64% considera que no es necesario que exista la EI; un 14,07% respondió que sí, y un 8,29% adoptó una postura neutral o de indiferencia.

Nótese en estas respuestas, la proporción relativamente constante entre quienes asumen una posición favorable a la existencia y crecimiento de la EI (14-17%) y la aparente contradicción entre el considerar su presencia como algo “regular” (50,50%) y afirmar que no es positivo su crecimiento o su existencia misma (80%).

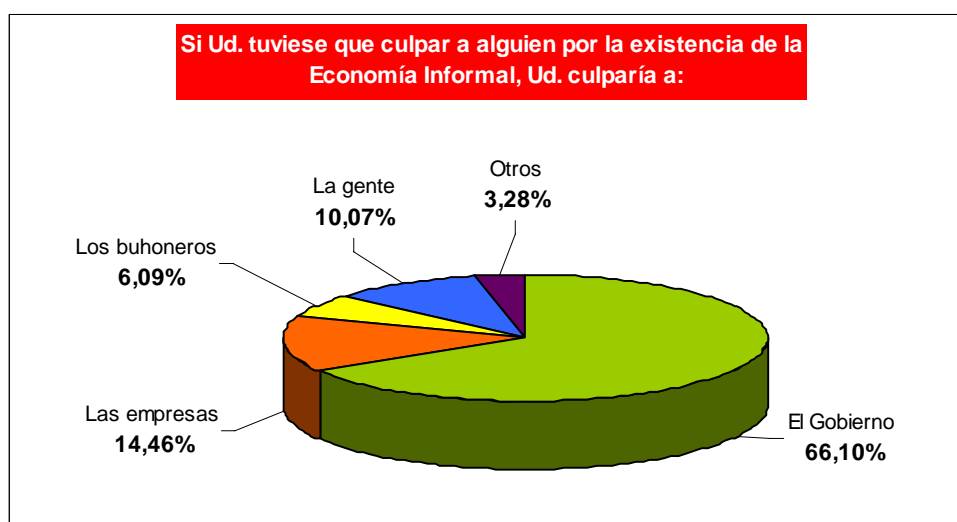
Podría sostenerse que esta contradicción es aparente, ya que si bien mayoritariamente puede evaluarse de forma negativa, o criticar su crecimiento, un poco más de la mitad prefirió adoptar una postura de “neutro” equilibrio, lo cual



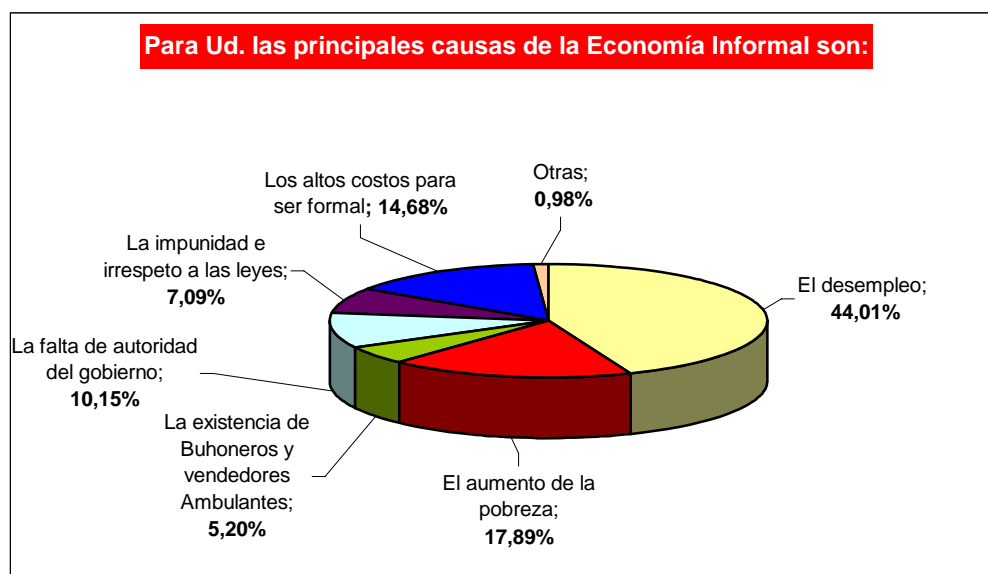
estaría reflejando, más allá de la opinión crítica, el hecho de la alternativa que pudiera representar la EI no sólo al momento de adquirir bienes o servicios a precios más bajos, sino en tanto mecanismo de complemento inmediato y fácil en la búsqueda de ingresos adicionales para personas o grupos familiares. Resultados posteriores parecen confirmar esta hipótesis.

4.4 Buscando Culpas y Causas.

El ítem N° 8 se planteaba encontrar, en la opinión y percepción del barquisimetano, a aquellas personas, entes o actores responsables del fenómeno de la EI. Si bien la interrogante pudiese considerarse poco útil, dada la complejidad, multicausalidad y alta estructuración de la EI como realidad problemática, la intención de la pregunta era más bien apuntar o indagar, en la subjetividad del interpelado, a posibles responsables (por acción u omisión) de dicho fenómeno social.



Frente a la sentencia “Si usted tuviese que culpar a alguien por la existencia de la EI, Ud. culparía a:”, un 66,10% culpó al “gobierno”; un 14,46% responsabilizó a las “empresas”; un 10% asignó culpas a “la gente”; sólo un 6,09% mencionó a “los buhoneros”; y el 3,28% restante se distribuyó entre la inflación, el desempleo y la crisis económica.



El ítem N° 9 buscaba, en cambio, consultar a los entrevistados, en relación a las causas o razones que, a su juicio, están detrás de la EI. La pregunta “Para Ud. las principales causas de la Economía Informal son:”, generó los siguientes resultados: el desempleo (44,01%); el aumento de la pobreza (17,89%), los altos costos para ser formal (14,68%); la falta de autoridad del gobierno (10,15%); y la impunidad e irrespeto a las leyes (7,09%). La existencia de buhoneros y vendedores ambulantes fue seleccionada como causa de la EI sólo por 5,20% de los entrevistados.

Las respuestas indican, en la opinión de la muestra consultada, la relación causal que se establecería entre EI y desempleo, en un primer momento, dada la persistencia de elevados niveles de desocupación de la fuerza de trabajo, pero a su vez, corroboraría la “culpabilidad” del gobierno, como instrumento ejecutor de las políticas del Estado Venezolano, al hacer referencia a debilidades o deficiencias propias, o bien de la gestión

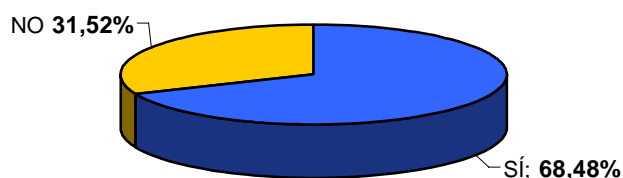
o gerencia pública, del aparato administrativo oficial, o de su capacidad y gobernabilidad para hacer cumplir las leyes, ya que al sumar estas opciones, un total de 31,92% las relaciona con altos costos para ser formal; impunidad e irrespeto a las leyes; falta de autoridad del gobierno. Vale mencionar, que el aumento de la pobreza, a decir de los encuestados, es la segunda causa de la EI, estableciendo por lo demás una vinculación entre las categorías desempleo-empobrecimiento-susbsistencia-debilidad /ausencia del Estado frente al problema.

4.5 Posición, vinculación y uso de la Economía Informal.

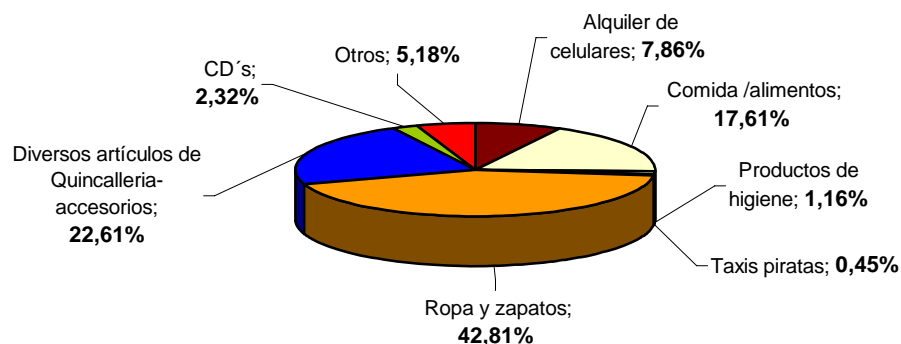
Los resultados del ítem N° 10 ofrecen evidencias de la paradoja que se abría paso en las respuestas anteriores, y que apuntaban a una crítica o evaluación negativa alrededor de la EI.

Al formular a los barquisimetanos de manera directa la pregunta “¿Ha comprado Ud. algún producto o utilizado un servicio de la Economía Informal recientemente?”, el 68,48% respondió afirmativamente, y un 31,52% expresó que no había comprado nada ni usado ningún servicio de la EI en los días previos.

¿Ha comprado Ud. algún producto o utilizado un servicio de la Economía Informal recientemente?



De haber comprado algún producto o usado algún servicio de la Economía Informal, indique cual:

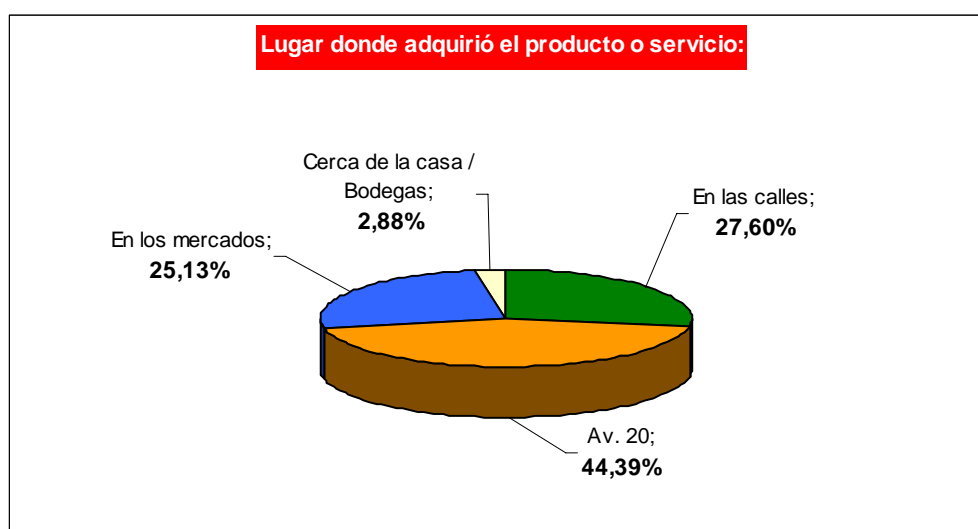


Este resultado, sin duda alguna, contrasta con las críticas o valoraciones negativas que los consultados habían manifestado en los ítems iniciales, reflejando una distancia marcada entre la opinión o subjetividad valorativa sobre la EI, y la práctica cotidiana y real como consumidores, que se ven obligados por la situación económica, facilidad o

libre elección (por mencionar posibles factores) a acudir a la EI, aunque no les guste o critiquen su existencia.

Al analizar el tipo de productos o servicios que adquirieron quienes respondieron afirmativamente, se evidencia la satisfacción de necesidades básicas, que atienden a los requerimientos más primarios de la familia barquisimetana. Los bienes y servicios adquiridos se desglosan así: Ropa y zapatos (42,81%); diversos artículos de quincallería/ accesorios (22,61%); comida y alimentos (17,61%) y alquiler de celulares (7,86%). CD's, productos de higiene y taxis piratas, figuran con porcentajes menores.

No sería aventurado afirmar entonces, que los barquisimetanos en su gran mayoría se visten, calzan, alimentan y comunican gracias a la Economía Informal.

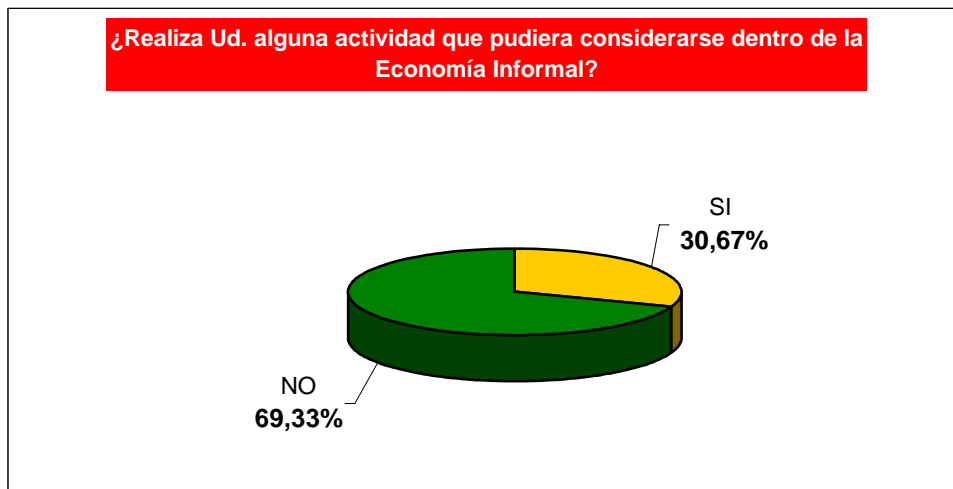


Interrogados acerca del lugar o sitio donde adquirió el producto o servicio, un 44,39% respondió “la Avenida 20”; un 27,60% dijo “en las calles”; un 25,13% “en los mercados” y casi un 3% “cerca de la casa o en las bodegas”. Esto confirma, más allá del caos urbanístico, vehicular, o de las implicaciones relativas a la planificación urbana de Iribarren, que la Av. 20 de Barquisimeto es el punto neurálgico de la Economía Informal en la ciudad, y que cualquier política, estrategia o decisión oficial que pretenda atender a la realidad problemática de la EI (o al buhonerosismo como una de sus manifestaciones más palpables aunque no la única) debe necesariamente considerar la proliferación de actividades económicas informales en el llamado casco central de Barquisimeto.

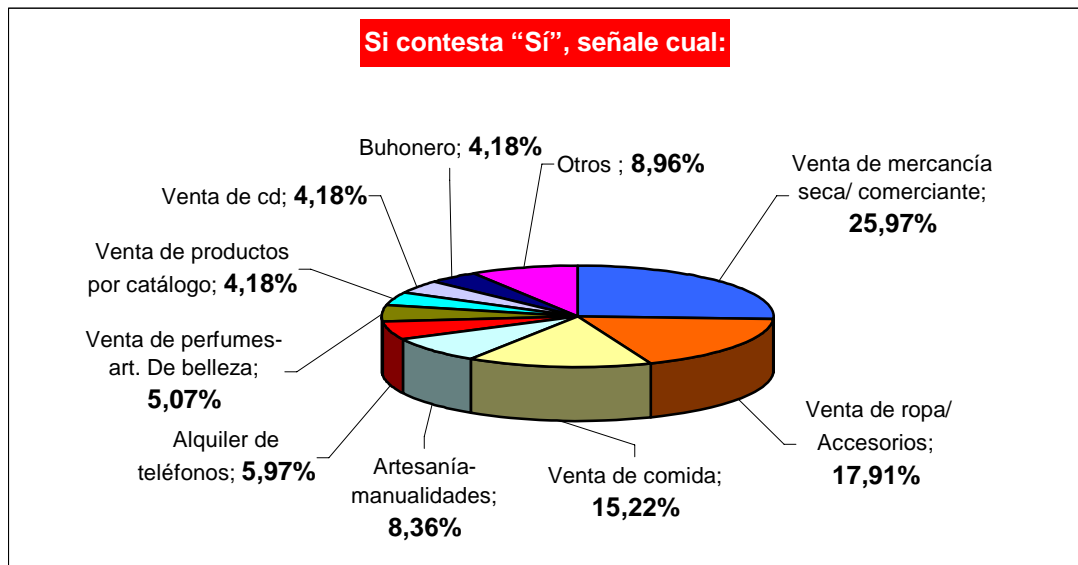
4.6 “Rebusque” guaro.

El ítem N° 11 indagó entre los habitantes de Barquisimeto encuestados, si realizaban alguna actividad que, en su criterio, pudiera ubicarse en el territorio de la informalidad.

Frente a la pregunta “¿Realiza Ud. alguna actividad que pudiera considerarse dentro de la Economía Informal?”, casi un 70% (69,33%) respondió negativamente, pero el 30,67% restante manifestó que sí realizaba actividades a catalogar como propias de la EI.



Al consultar a quienes respondieron afirmativamente, qué actividades desarrollaban, las categorías o áreas resultantes corroboran en cierta forma los resultados obtenidos en ítems previos. Las respuestas espontáneas y abiertas fueron analizadas y agrupadas en las siguientes categorías: Venta de mercancía seca /comerciante (25,97%); venta de ropa y accesorios (17,91%); venta de comida (15,22%); artesanía-manualidades (8,36%) y alquiler de teléfonos celulares (5,97%). El resto de las actividades se distribuye en menor cuantía entre la venta de perfumería y artículos de belleza, venta de productos por catálogo y la comercialización de c.d's piratas.

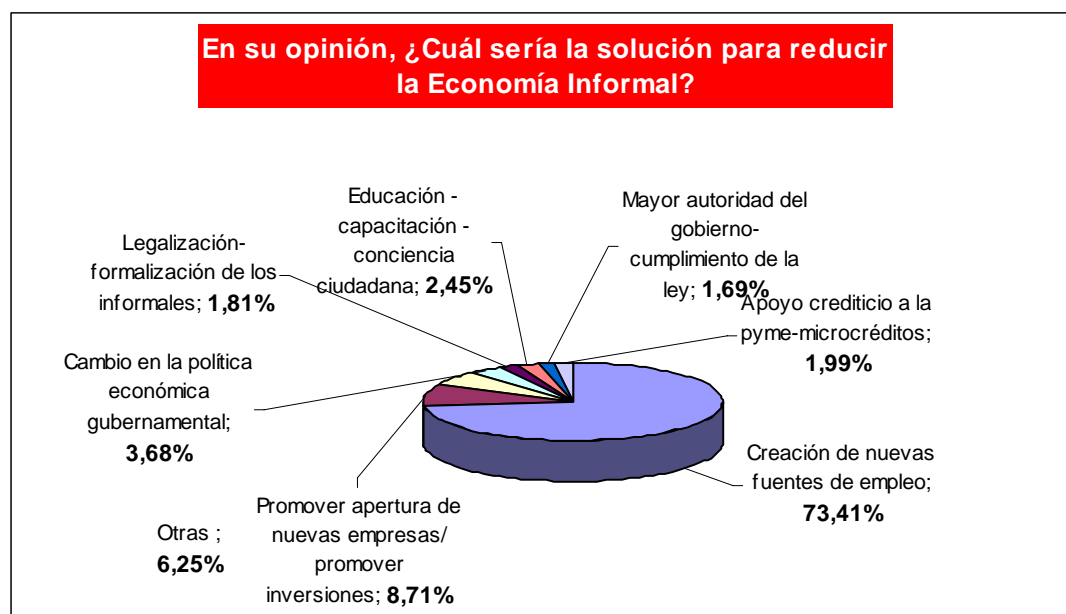


Como dato curioso, un 4,18% de los entrevistados se autodefinió como “buhonero”, lo cual llama la atención, dado que el estudio abarcaba una muestra poblacional variada, en la cual no se pretendía entrevistar a buhoneros o acudir expresamente a los mercados o sitios en los que se concentran estos vendedores informales en la ciudad de Barquisimeto.

4.7 El consenso en torno a una solución.

La última pregunta del instrumento diseñado para el estudio, le formuló de manera abierta y directa a los barquisimetanos, cual sería, en su opinión, la solución para reducir la Economía Informal, partiendo de la premisa de que la formalidad y el cumplimiento de ciertos parámetros legales, tributarios o laborales, independientemente del tamaño, escala o área de actividad de la persona o unidad productiva, es el “deber ser” y el

estatus ideal, de cualquier esquema organizativo que persiga el lucro en la realización de una actividad comercial, industrial, artesanal o de servicio, en la jurisdicción del Municipio Iribarren del Estado Lara.



Formulada la interrogante, la contundencia de la respuesta denota la gravedad de una problemática persistente en el momento actual, en el plano socio-económico local y nacional: La creación de nuevas fuentes de empleo concentró el 73,41% de las respuestas; promover la apertura de nuevas empresas e inversiones, 8,71%. Ambas categorías, muy vinculadas quizá en el sentir que expresan, representan el 82,12% de las opiniones obtenidas. Exiguos porcentajes, en cambio, se distribuyeron en opciones como “cambio en la política económica gubernamental” (3,68%); “legalización-formalización de los informales” (1,81%), “educación-capacitación-conciencia ciudadana” (2,45%) y mayor autoridad del gobierno-cumplimiento de la Ley (1,69%).

Además del consenso en torno al desempleo, como realidad a atacar para disminuir la presencia de la EI, se puede apreciar una alusión indirecta al Estado, en sus múltiples instancias y ámbitos de acción, como actor llamado a articular acciones y a asumir responsabilidades frente a la problemática de la informalidad.

4.8 Tendencias Generales de Opinión sobre la Economía Informal en Barquisimeto:

El trabajo de campo efectuado, para desarrollar el estudio de opinión con un fuerte énfasis cualitativo-perceptual, debe constituirse en insumo importante a considerar por los actores públicos, privados, del Tercer Sector e institucionales en general, en el diseño concertado de acciones y políticas ante el fenómeno, y permite además establecer las siguientes consideraciones, asumidas por supuesto, como tendencias generales de opinión alrededor de la Economía Informal en Barquisimeto:

- a) La imagen más marcada con la cual los barquisimetanos asocian a la EI es con el buhonerismo y el comercio ambulante. Igualmente, según los consultados, son los buhoneros, los desempleados y quienes trabajan independientemente, quienes conformarían la EI, lo cual refleja la asociación de este fenómeno con el tema del desempleo.
- b) La extra-legalidad, es la característica que más define a las actividades agrupadas en la informalidad, manifestada según los consultados por la evasión fiscal e

incumplimiento de deberes formales tributarios, no estar registrados mercantilmente; o el incumplimiento de cualquier normativa legal en general, así como el hecho de realizarse en infraestructuras inadecuadas (“tarantínes”) o en la calle.

- c) Según la interpretación de lo aseverado por parte de los entrevistados, la Economía Informal podría entenderse como un mal necesario. Se identifica un 14-17% de expresiones favorables a la EI, y un 80% que considera negativo su crecimiento y necesidad. Sin embargo, la opinión contrasta con lo que sería una práctica forzada por la realidad económica del país, y el debilitado poder adquisitivo de la población, ya que 50% prefiere evaluarla de manera regular, y casi un 70% de los barquisimetanos accede, compra, usa y estimula, con su demanda, la EI.
- d) Existe claridad en cuanto a considerar al desempleo como la principal causa de la informalidad, así como también en identificar al gobierno (entendido de manera general, sin diferencias entre el ámbito político-territorial nacional, regional o local) como el culpable de su existencia.
- e) El 30% de los habitantes de la zona metropolitana de Barquisimeto se identifica como practicante del llamado “rebusque”, al manifestar que realiza actividades que estarían enmarcadas en la EI.

- f) El Punto neurálgico y estratégico de la Informalidad en la ciudad, (de acuerdo a como es percibido por su habitantes) es la Avenida 20.
- g) La solución que la casi totalidad de barquisimetanos entrevistados menciona al problema de la EI, es la creación de fuentes de trabajo, lo cual denota, a su vez, cual es actualmente la principal preocupación de la población en el plano económico, y el consenso en cuanto a identificar al desempleo como una causa importante de la informalidad.
- h) La Economía Informal (EI) es un fenómeno altamente estructurado, con aristas, variables y relaciones multicausales que trascienden lo meramente económico. Aun cuando es lo que más se ve, la EI no se limita solamente al buhonerismo, e involucra también todos los mecanismos (deliberados o no, es un asunto a debatir) de escape, evasión y exclusión de la actividad económica y productiva y de las relaciones, derechos y deberes que ellas generan, del ámbito institucional, y especialmente jurídico-regulatorio del Estado venezolano.

La solución que percibe la casi totalidad de entrevistados al fenómeno de la informalidad, cual es, la creación de nuevas fuentes de trabajo, (formales, estables y decentes, se agregaría como deseable) apunta a la necesidad de políticas de más largo alcance, en el plano económico, y plantea la participación concertada del sector privado en la creación de los acuerdos mínimos necesarios

para reactivar el sistema productivo local y nacional y crear incentivos crecientes para la formalización de la actividad económica, en sus variadas y múltiples expresiones.

- i) Es necesario promover y alentar la realización de estudios e investigaciones, tanto en el plano cualitativo como cuantitativo, que permitan un mejor conocimiento del fenómeno de la Economía Informal en Barquisimeto, en el estado Lara y en el país, de manera que posibilite el esclarecimiento de las dudas y mitos creados en torno a ella, y a su vinculación no sólo con lo económico, sino también con lo cultural, político e institucional como realidades que seguirán definiendo su complejidad.

CAPITULO V

A MANERA DE CONCLUSIONES

Luego del desarrollo de la investigación planteada inicialmente, y del análisis de los aspectos considerados para tal propósito, es posible afirmar la existencia de relaciones teóricas, analíticas y prácticas entre la economía informal como constructo teórico, el Estado y la Gerencia como función organizacional, en el actual escenario definido por la dinámica globalizadora.

Esta aseveración, se sustenta en las siguientes conclusiones, en tanto aseveraciones específicas:

- a) En relación al análisis del concepto de economía informal, sus orígenes, desarrollo conceptual y vigencia, como una construcción teórica que persigue definir y representar un determinado tipo de actividades, relaciones y entidades en un contexto caracterizado por cambios y tendencias económicas, sociales, tecnológicas y productivas, se puede concluir:

El origen del término economía informal, esta vinculado al estudio de fenómenos relacionados con la existencia de sectores sociales importantes en ámbitos urbanos, cuyas prácticas económicas, laborales, productivas y de autoempleo, no podían explicarse con las teorías sociológicas y económicas tradicionales existentes hacia mediados del siglo pasado, en varios países del mundo subdesarrollado.

Si bien la aparición formal del concepto se le debe a un informe de la OIT sobre la desempleo en África, sus antecedentes como noción deben referirse al concepto de marginalidad, en el análisis de la pobreza y de actividades y relaciones de producción no centrales, en los procesos de acumulación capitalista urbanos en América Latina.

El concepto de economía informal se caracteriza por la ausencia de consenso en torno a su extensión y delimitación, producto quizá de la dualidad que le caracteriza, y su aparente neutralidad valorativa, lo cual permite su empleo por parte de enfoques diferentes. Cada enfoque teórico le asigna significados diversos con énfasis que apuntan o bien a la extralegalidad, a la baja calificación, al trabajo familiar o no asalariado, a la escala de producción reducida, al cambio tecnológico, a la flexibilización empresarial, o las limitaciones estructurales de la economía capitalista para generar empleo.

La vigencia del concepto es relativa, dado el carácter estructural, persistente y reiterado de los fenómenos a los que alude, en América Latina, por situaciones que se pensaron coyunturales años atrás, y aun hoy siguen presentes, bajo dinámicas distintas y más complejas. Reconociendo su carácter dual, lo cual limita sus posibilidades para aprehender una realidad plena de matices, es conveniente desarrollar un constructo teórico, como expresión de una teoría, que incorpore los elementos esenciales del fenómeno, y posibilite su mejor comprensión, y la eficacia de las políticas públicas.

Más allá de las visiones o enfoques teóricos, se consideran actividades, relaciones, prácticas y esquemas de organización que, en grados variables y bajo formas diversas,

presentan una finalidad o intencionalidad lucrativa, o definidas como esencialmente capitalistas.

El énfasis normativo del término, plantea el dilema de la inserción o no en la esfera regulatoria del Estado de las actividades que la integran, como paso previo a su crecimiento y consolidación, y a las dificultades crecientes del Estado, para garantizar el cumplimiento de la norma.

- b) En relación a la identificación de relaciones teóricas entre los enfoques que abordan la emergencia y persistencia de actividades económicas no tradicionales denominadas informales, y el rol del Estado, a partir de la nueva Carta Magna aprobada en Venezuela en 1999 y los cambios normativos e institucionales subsecuentes, es posible afirmar lo siguiente:

La relación entre el Estado y la economía informal, viene dada por la centralidad que, pese el replanteo de las relaciones de poder en el ámbito de la globalización entre mercado, el Estado y la sociedad civil, sigue teniendo para la coordinación social, la gobernabilidad, el desarrollo y la planificación, regulación y fomento del hecho económico.

En el abordaje de los procesos económicos y productivos, las políticas públicas se nutren de concepciones teóricas e ideológicas, que determinan el diagnóstico sobre la realidad, y la manera y mecanismos normativos e institucionales para afrontarlos.

En el caso venezolano, la Ley Fundamental aprobada en 1999, como expresión del proceso de cambios políticos y el ascenso al poder de un proyecto con un fuerte componente programático y discursivo de reivindicación social y popular, incorporó la noción de economía popular en su estructura normativa, denotando con ello, el énfasis asignado a la dimensión política y organizativa de las actividades sectores que la encarnan. Al restar importancia a la dimensión legal de dichas prácticas y relaciones esencialmente capitalistas, privilegiando su vinculación a la asistencia y financiamiento estatal, antes que su consolidación e independencia, las políticas públicas revelan un matiz asistencialista y de exclusiva intención redistributiva, entrando en contradicción en sus relaciones con el actor empresarial.

Las misiones, como expresión de acciones que intentan crear una nueva estructura de administración pública, son referencias principales de la política social del actual gobierno, como prioridad frente a la política de fomento económico hacia el sector privado, que buscan satisfacer necesidades básicas de importantes sectores populares. Su éxito, se sustentaría más allá de la provisión efectiva y masiva de bienes públicos, en su contenido político y simbólico y en el significado que le asignan gruesos sectores sociales, anteriormente desasistidos.

- e) En relación al establecimiento de la conexión y articulación de la idea de informalidad en tanto tendencia, con la teoría y la práctica gerencial actual y el concepto de organización y de empresa, como una dimensión interna y externa del cambio organizacional actualmente en marcha, es posible afirmar lo siguiente:

La informalidad plantea para la organización, el imperativo de cambio en sus estructuras, bajo una racionalidad de reducción de costos, y de desconcentración y tercerización de procesos impuesta por la nueva dinámica global de reestructuración capitalista, con fuerte influencia de las nuevas tecnologías.

Se asocia lo informal, como la valoración en la función gerencial de lo cualitativo, de lo subjetivo, y de lo humano, como dimensiones reales de competitividad e innovación, en la nueva economía del conocimiento.

Pese a visiones críticas y a otras lecturas, es inevitable la consideración o definición de la informalidad, como criterio o tendencia que “flexibiliza” las rigideces de la organización y su gerencia, que impiden su sobrevivencia económica, su viabilidad financiera, y competitividad global.

- f) En relación a la intención de estudiar la opinión y valoración colectiva de que tienen los usuarios o demandantes de bienes y servicios, acerca de la economía informal, en una realidad concreta: la ciudad de Barquisimeto, es posible concluir que:

Existe una distancia no desdeñable entre la opinión o valoración sobre un aspecto de la realidad, y la conducta o comportamiento frente a esa realidad. El estudio de opinión realizado en Barquisimeto, demuestra que, más allá de su valoración crítica, e independientemente con que se esté o no de acuerdo con su existencia o crecimiento, una gran mayoría de personas recurre a la economía informal para adquirir bienes o

servicios. Como mercado, y en vista de la pérdida del poder adquisitivo de los salarios, de la persistencia de la inflación, y de la incapacidad del Estado para hacer cumplir la Ley, representa una oferta que tiene una demanda.

Por ello, cualquier estrategia de acción o política pública que se implemente hacia la economía informal en el plano municipal (reubicación, construcción de locales acondicionados, financiamiento) debe asumir el peso de una realidad económica estructural, de poder adquisitivo, de desempleo, de pobreza, de costos de transacción, de registro o funcionamiento en el marco de la formalidad jurídica, de competencia empresarial, que influyen en la persistencia del fenómeno, y en su visualización como una opción atractiva de ocupación, o de funcionamiento. Por ello, la integralidad en el tratamiento de todas estas variables (en la medida que ello sea posible) es un elemento a incorporar, en cualquier estrategia de acción pública, privada o concertada.

BIBLIOGRAFIA

- ABEND, Gabriel. 2000. El Estado, ese eterno revenant. Acerca de ciertos planteos de Peter B. Evans. Revista Nueva Sociedad N° 170. Noviembre-Diciembre.
- BARRANTES, César. Pensar la Economía Informal en Venezuela. Cinco Miradas Inconclusas. 1997. Ponencia presentada al XXI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. San Paulo, Brasil. 1997. (mimeograf.)
- BERGESIO, Liliana. (2004) Lo popular y la Economía en América Latina. Conceptos y políticas posibles. Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, Julio, N° 024, Universidad de Jujuy, San Salvador de Jujuy, Argentina. pp 23-44.
- BOMBAROLO, Felix. 2001. Mitos, miserias y epopeyas de las organizaciones sociales...la construcción cultural y el conflicto social, no saben de sectores. En: Cayapa. Revista Venezolana de Economía Social. Año 1. N° 2. Noviembre
- BRUNNER, José Joaquín. 1998. Globalización Cultural y Posmodernidad. Fondo de Cultura Económica (Brevarios). Chile.
- CONSTITUCIÓN de la República Bolivariana de Venezuela. 1999.
- CASTELLS, Manuel. 1999. La era de la Información. Economía, Sociedad y Cultura. (La Sociedad Red Vol. I). Siglo XXI Editores. México
- CATAÑO, José Félix. 2003. Teoría Económica y Neoinstitucionalismo. Comentarios a "El neoinstitucionalismo como escuela" de Salomón Kalmanovitz. En: Revista de Economía Institucional. Vol. 5, N° 9, segundo semestre 2003. (213-227). Colombia.
- CANDIA, José Miguel. Sector Informal. ¿Treinta años de un debate bizantino? Trabajo presentado en el Cuarto Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Sonora, Mexico, del 9 al 11 de Abril e 2003.
(<http://www.uaq.mx/amet/CUARTO%20CONGRESO%20NACIONAL/templates/res/tema%2011/JOSE%20MIGUEL%20CANDIA.pdf>) Consulta: Enero 2007.
- CARTAYA, Vanesa, y Keyla Betancourt. 1991. "La Microempresa en el área Metropolitana de Caracas". estudio fue realizado por Vanessa Cartaya y Keyla Betancourt (primera etapa, Julio 1990-Marzo 1991), Meryana Dáger y Mary Froehle (segunda etapa, Junio Noviembre 1991), con un equipo formado por María Ortega, Gilberto Berrío y Luís Fuentes y la ayuda de Antonio Suárez, bajo la responsabilidad general de Alberto Gruson. CISOR. CESAP
(<http://www.cisor.org.ve/docs/La%20microempresa%20en%20el%20c3%A1rea%20metropolitana%20de%20Caracas.pdf>)

- CHALMERS, Douglas. 2001. Vínculos de la sociedad civil con la política. Las instituciones de segundo orden. Revista Nueva Sociedad, N° 171, Enero-Febrero, Caracas, pp.60-87.
- COHEN, Jean; Arato, Andrew. 2000. Sociedad civil y Teoría Política. Fondo de Cultura Económica, México, pgs 53-90.
- CORTES, Fernando. 2000. “La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina”. En: Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo. Coordinador: Enrique de la Garza. Fondo de Cultura Económica. México. 2000.
- _____. 2006. Consideraciones sobre la Marginación, la Marginalidad, Marginalidad Económica y Exclusión Social. En: Revista “Papeles de Población”, Enero-Marzo. N° 047. Universidad Autónoma del Estado de México. Toluca, México. (pp.71-84)
- CUNILL, Nuria. 1997. Repensando lo público a través de la sociedad. Nuevas formas de gestión pública y representación social. Editorial Nueva Sociedad, CLAD, Caracas. Pags. 139-195.
- DECRETO con fuerza de Ley Especial de Asociaciones Cooperativas. Gaceta Oficial N° 37.285 del 18-09-2001. Revista Legislación Económica. Tomo 38 N° 457. Caracas. Octubre 2001.
- DECRETO con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.164 del 22 de marzo de 2001.
- DE SOTO, Hernando. 1987. El Otro Sendero. Editorial Oveja Negra.
- DE VENANZI, Augusto. 2002. Globalización y Corporación. El orden social en el siglo XXI. Coedición Antrophos Editorial. FACES UCV. Caracas.
- DIARIO EL UNIVERSAL. “Informalidad bajará 10 puntos tras cambio en Metodología” 26-07-2007.
- FRANCES, Antonio. 1999. Venezuela Posible Siglo XXI. Ediciones IESA. Caracas.
- FREIJE, Samuel. 2001. Empleo Informal en América Latina y el Caribe. En: Revista SIC. N° 644. Mayo 2002.
- GUERRA C. Alexis y Alexei Guerra. 2001. La Globalización y la Posmodernidad como referencias teóricas para el estudio de la Administración de Organizaciones Empresariales, Comunitarias y No Gubernamentales en Venezuela. Centro de Investigación Decanato de Administración y Contaduría UCLA. Proyecto N° 010-AC-2001.
- GUERRA, Alexei. 2003. “Apuntes para el estudio de las Nuevas Tendencias Organizativas”. Trabajo presentado para ascender a la categoría de profesor instructor. Departamento de Administración. Decanato de Administración y Contaduría. UCLA.

- _____. 2004. “Gerencia Pública y Economía Informal: Las políticas microempresariales en el Estado Lara”. Trabajo presentado para optar al título de Magíster Scientiarum en Gerencia Empresarial. Coordinación de Postgrado. Decanato de Administración y Contaduría. UCLA.
- HERNÁNDEZ SAMPIERI y otros. 2003. Metodología de la Investigación. Mac Graw& Hill.
- INSTITUTO Latinoamericano de Investigaciones Sociales. (ILDIS) 2006. Las Misiones Sociales en Venezuela: Una aproximación para su comprensión y análisis. Yolanda D’Elia (Coordinadora). Caracas.
- IRANZO, Mauricio. 1995. El Apoyo a la Economía popular: ¿Un Componente de la Política Social?. En: Revista Espacio. Temas de Ciencias Sociales. N° 2. UCAB. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Escuela de Ciencias Sociales. Caracas.
- LLANO, Carlos. 1994. El Postmodernismo en la Empresa. McGraw Hill. México.
- LECHNER, Norbert. 1997. Tres Formas de Coordinación Social. En: Revista de la CEPAL. Abril de 1997.
- MARTINEZ, Miguel. 1994. Comportamiento Humano. Nuevos métodos de investigación. Editorial Trillas. México.
- MESSNER, Dirk. 1995. “Sociedad de Redes. Un nuevo modelo de Conducción y Gestión Política”. (Material mieograf. CENDES)
- MITNZBERG, Henry. 1994. “Auge y caída de la Planificación Estratégica.” Harvard Business Review. Revista SUMIT N° 3. Febrero 1994.
- Noticias DELNET. Revista Electrónica del Programa Delnet de apoyo al desarrollo local. Centro Internacional de Formación de la OIT. Edición Española. Número 32. Octubre-Noviembre 2003. (Consulta: febrero de 2006)
- OCHMAN, Marta. 2004. “Sociedad Civil y participación ciudadana.” En: Revista Venezolana de Gerencia (RVG). Año 9. N° 27. Universidad del Zulia (LUZ). Julio-Septiembre 2004. pp. 473-489.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO. (OIT). 2002. Resolución relativa al trabajo decente y la economía informal. (documento electrónico: www.ilo.org/public/spanish/standars/relm/ilc/ilc90/pdf/pr-25res.pdf)
- OSTA, Karelys. 2005. ¿Ocupación y desocupación en América Latina? Análisis Comparativo de la Evolución del Desempleo y la Economía Informal en Argentina, Brasil, Chile y Venezuela. UCV. CENDES. Caracas.
- OLVERA R., Alberto J. 2002. Democracia y Sociedad Civil en México. Lecciones y Tareas. En: Revista Comercio Exterior, Volumen 52, número 5, mayo de 2002. Banco Nacional de Comercio Exterior. México.

- PEREZ SAINZ, Juan Pablo. 1995. “Globalización y Neo-informalidad en América Latina. Algunas hipótesis”(documento electrónico: <http://ladb.unm.edu/aux/econ/nuesoc/1995/january/globalizacion.htm>) (Consulta: Diciembre 2005)
- PNUD-FONCOFIN-ILDIS. (1993). Apoyo a la economía popular. Estrategia para fortalecer a las Organizaciones de Intermediación. Proyecto VEN/91/004. Fundación Friederich Ebert. Caracas.
- QUIJANO, Anibal. 1998. “Marginalidad” e “Informalidad en Debate.” En: Memoria. Revista Mensual de Política y Cultura. N° 169. Septiembre 2002.
- ROITTER, Mario. 2004. El tercer sector como representación topográfica de sociedad civil. En : Daniel Mato (coord.) Políticas de ciudadanía y sociedad civil en tiempos de globalización. Caracas: FACES, UCV. pp. 17-32.
- SERIEX, Herve. 1994. El Big Bang de las organizaciones. Cuando la empresa entra en mutación. Granica.
- SUAREZ, Evalú. 2001. Nuevos Modelos de Gestión. Nuevos Modelos Organizativos. ¿Organizaciones Posmodernas?. En: Organizaciones Transcomplejas. Rigoberto Lanz (Compilador). IMOSMO. CONICIT. Venezuela.
- TOCKMAN, Víctor. 2001. De la Informalidad a la modernidad. Boletín Cinterfor. (www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/boletin/155/pdf/tokman.pdf) (Consulta: Abril 2006)
- _____. 2007. Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina. División de Desarrollo Social de la ONU- CEPAL. Santiago de Chile.
- UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL”LISANDRO ALVARADO”. 2001. Vice-Rectorado Académico. Dirección de Postgrado. Manual para la elaboración del trabajo conducente al grado académico de: Especialización-Maestría-Doctorado. Barquisimeto.