



GERENCIA PÚBLICA Y ECONOMIA INFORMAL:

**LAS POLITICAS MICROEMPRESARIALES
EN EL ESTADO LARA, VENEZUELA.**

ALEXEI GUERRA SOTILLO

UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL LISANDRO ALVARADO
DECANATO DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA
COORDINACIÓN DE POST-GRADO
MAESTRIA EN GERENCIA EMPRESARIAL



**GERENCIA PUBLICA Y ECONOMIA INFORMAL:
LAS POLITICAS MICROEMPRESARIALES
EN EL ESTADO LARA, VENEZUELA**

ALEXEI GUERRA SOTILLO

alexeig@ucla.edu.ve / alexeiguerra@yahoo.com

Para citar este libro puede utilizar el siguiente formato:

Guerra Sotillo, A. (2005) *Gerencia pública y economía informal*. Edición digital a texto completo accesible en www.eumed.net/libros/2005/ags-gp/

ISBN: 84-689-3043-1
Nº Registro: 05/50583

editado por
eumed.net

Dedicatoria

A mi esposa, María Eugenia, presencia vital, apoyo incondicional,
motivo e inspiración.

A todas aquellas personas que creyeron y creen en mí, pero sobre todo
a quienes aún no lo hacen, por darme cada vez
más energía, fortaleza y dedicación

Agradecimiento

Quisiera expresar mi más sincero agradecimiento al Profesor Mauricio Iranzo, por su paciencia, sabiduría y orientaciones tutoriales, valiosas, útiles y respetuosas de la visión y opinión que mantenemos sobre el tema de la investigación.

Agradezco igualmente, a los Profesores Nelson Freitez y Enrique Martínez, quienes con sus observaciones y aportes contribuyeron a la clarificación de dudas y al enriquecimiento y culminación del presente trabajo.

Expreso además, palabras de elogio a todo el personal directivo, gerencial y administrativo de Tecnoparque, Dirección de Desarrollo Económico de la Gobernación del Estado Lara, Dirección de Desarrollo Social de la Gobernación del Estado Lara, Fúndeme y Fundapyme, por la colaboración prestada en el levantamiento de la información y en la realización de las entrevistas.

INDICE

Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Indice de Cuadros	viii
Resumen	ix
Introducción	9
CAPITULO I. EL PROBLEMA	11
Planteamiento del Problema	11
Cifras de la crisis	18
La Economía Popular en la Constitución de 1999	19
Planificación, acción y concepción económica reciente del actual gobierno	22
Situación en el Estado Lara	27
Objetivos de la Investigación	28
Objetivo General	28
Objetivos Específicos	29
Justificación	29
Alcances	30
CAPITULO II. MARCO TEORICO	33
Antecedentes	33
Bases Teóricas	40
Enfoques sobre la informalidad	41
Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estimulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero	44
Microempresas, pequeña y mediana empresa: ¿Ambigüedad conceptual?	47
Criterios de definición de las micros y PYMES	49
Premisas sobre la Economía Informal y las Microempresas	52
CAPITULO III. MARCO METODOLOGICO	56

Naturaleza de la Investigación	56
Revisión de información documental y electrónica	58
Instituciones de Apoyo al sector microempresarial en el Estado Lara consideradas para el estudio	58
Muestra	61
Fases de la Recolección de Información	63
Diseño del Instrumento	65
CAPITULO IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS	69
Entrevistas	69
Matriz resumen de entrevistas	75
Encuestas	76
Análisis	82
CONCLUSIONES	85
ANEXOS	90
BIBLIOGRAFÍA	95

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro N° 1. Muestra encuestada por nivel jerárquico	61
Cuadro N° 2. Valoración resumida del instrumento	67
Cuadro N° 3. Matriz resumen de entrevistas	75

GUERRA S., Alexei E.
GERENCIA PUBLICA Y ECONOMI INFORMAL:
LAS POLITICAS MICROEMPRESARIALES EN EL ESTADO LARA, VENEZUELA.
UCLA. 2004

RESUMEN

La presente investigación tiene como objeto establecer la relación existente entre la opinión expresada por gerentes y funcionarios públicos integrantes de entes oficiales dedicados al apoyo del sector microempresarial, sobre la economía informal, y la administración de las políticas dirigidas al sector de las microempresas en el estado Lara, bajo la hipótesis de que los valores, percepciones y concepciones ideológicas del gerente público sobre una realidad problemática, pueden influir en la naturaleza y características de las políticas que se diseñan y aplican para resolverla y afrontarla. Bajo la metodología dialéctica-hermenéutica, se procedió a realizar una revisión bibliográfica y hemerográfica, estableciendo además un marco teórico que sustentase el análisis a efectuar del fenómeno y de las opiniones suministradas por el personal entrevistado. Los resultados obtenidos apuntan a establecer una heterogeneidad de conceptualizaciones de las microempresas, una relativa aceptación de la existencia de la economía informal y en algunos casos su estímulo directo, la concepción de la actividad microempresarial como una actividad de subsistencia para el microempresario y su familia, la valoración asignada a la capacitación como aspecto inseparable del financiamiento, y la persistencia de una visión paternalista del Estado venezolano en relación a su papel en la economía, en el contexto de un escenario institucional y jurídico proclive al apoyo normativo y financiero al sector de la denominada economía social, que sin embargo, evidencia incongruencias, desarticulación en la acción oficial hacia el sector y debilidades en el seguimiento a la población atendida.

Palabras Clave: Economía Informal, microempresas, Estado, desarrollo económico.

INTRODUCCIÓN

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 marcados 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.

Pese a que su presencia en la praxis organizacional se remonte quizá a los inicios mismos de la actividad empresarial, la microempresa constituye hoy en día centro de la atención oficial, académica, mediática y particular, como expresión de la iniciativa individual, familiar, grupal o comunitaria que frente al complejo entramado de reformas y el replanteamiento de las relaciones de poder entre el capital privado, el Estado y la sociedad civil en el terreno del mercado, ha incrementado su presencia, rol e influencia, a la hora de analizar las nuevas tendencias de desarrollo empresarial, o de diseñar políticas de crecimiento económico a fin de reforzar el tejido industrial y productivo de una sociedad.

Por otra parte, indudablemente vinculado a esta dinámica, el tema de la economía informal y el reciente interés que su existencia y expansión en Venezuela ha suscitado, plantea una diversidad de interrogantes en torno no sólo a su fisonomía y complejidad como fenómeno que excede las barreras de lo meramente económico para involucrar variables institucionales, históricas, sociales y culturales, sino su evidente interconexión con la irrupción de las microempresas, como realidad conceptual y práctica, en el escenario productivo mundial, nacional y regional.

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 acción del Estado que persigue 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 quienes igualmente en el plano operativo, las aplican.

En este sentido, el trabajo que a continuación se expone, enmarcado en el dominio o destreza a demostrar en el uso del método científico propio de quien aspira a alcanzar el Título de Maestría en el área de la Gerencia Empresarial, pretende abordar la vinculación entre la Gerencia Pública y la Economía Informal, a través del análisis de la opinión de los actores oficiales responsables de las políticas dirigidas a las microempresas sobre el mencionado sector económico, así como el contexto legal, social, económico y sobre todo global, que definen decisivamente el entorno de la actividad organizativa en sus distintas modalidades y escalas, en el entendido de que es probable identificar diferencias y contradicciones entre lo expresado sobre la economía informal por quienes tienen la responsabilidad oficial de aplicarlas, los objetivos del marco legal vigente, y los objetivos institucionales y programáticos de dichas políticas.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

La referencia a la agudización de la crisis económica venezolana y a su naturaleza histórico-estructural, es hoy un lugar común que debe sortear los intentos por profundizar en sus causas, a objeto de lograr un conocimiento más acabado y científico en lo atinente a su persistencia y complejidad.

Dicha crisis, que abarca diversos ámbitos y cuya entera caracterización excede los objetivos del presente trabajo, es producto del agotamiento de un modelo de desarrollo económico rentístico-petrolero, del complejo replanteamiento de las relaciones de poder entre el Estado, el capital y el resto de los actores sociales, así como a la difícil concreción de la estabilidad política y la independencia institucional que en la dialéctica histórica venezolana, determinan en buena medida la naturaleza, funcionamiento y estructura del Poder Público en Venezuela.

El clima de ingobernabilidad y de ausencia de consensos que ha marcado el conjunto de reformas políticas, legales e institucionales iniciadas a partir de 1998 con el ascenso al poder de Hugo Chávez Frías, y la promulgación de un nuevo Texto Constitucional en 1999, producto de una Asamblea Nacional Constituyente, han signado indudablemente el clima económico y el desempeño de los principales indicadores macroeconómicos y microsociales de la estructura productiva nacional, independientemente de la evaluación que pueda realizarse sobre la gestión gubernamental del Presidente Hugo Chávez.

En el contexto de un distanciamiento entre el liderazgo empresarial del país y el Poder Ejecutivo, y de la poca continuidad de la política económica oficial, el escenario económico

venezolano exhibe un proceso de descapitalización progresiva, desinversión y contracción generalizada de la producción en sus distintos sectores y ramas de actividad.

El aumento en las cifras de desempleo, (16,7% para el primer trimestre de 2004 en Lara)¹ junto al cierre de empresas y a la creciente precarización del trabajo y de las relaciones laborales, ocasionadas por el proceso de Globalización económica y el agotamiento del modelo de desarrollo económico venezolano, constituyen algunos de los factores que han impulsado a miles de personas a buscar nuevas formas de ganarse la vida. Y es aquí cuando se hace evidente un aumento de la presencia en el escenario económico nacional de la denominada economía informal, cuyas cifras abarcan ya más de la mitad de la población económicamente activa, según diversas fuentes: 56% (Datanálisis)² y 50% (España).³

De acuerdo a cifras oficiales aportadas recientemente por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el desempleo alcanzó para el mes de Junio de 2003 el 18,4% de una fuerza laboral estimada de 11,9 millones de personas.

Para este organismo durante ese mes, el 46,3% de los venezolanos que trabajaron lo hicieron en el sector formal, es decir, en empresas de cinco o más personas del área pública o privada, por lo que para ese lapso, el ente citado estima que el 53,7% de los trabajadores obtuvieron ingresos en el sector informal de la economía, evidenciando cierta similitud con las estimaciones no oficiales comentadas anteriormente.

En el ámbito del estado Lara y de acuerdo a cifras obtenidas con proyecciones poblacionales basadas en los resultados del XII censo de población y vivienda de 1990, con una población de la entidad estimada en 1.588.011 personas, el sector formal concentraba para el segundo semestre del año 2000 el 42,4% de la población de 15 años y más ocupada, mientras que el sector informal representaba el 57,6% del total.⁴

¹ Lic. Deisy Alvarez, Directora del INE-Lara. Diario El Impulso. 19-02-2004.

² Diario El Nacional. 15-03-2004.

³ Diario El Universal. 10-03-2003.

⁴ OCEI. Encuesta de Hogares por muestreo. Indicadores de Fuerza de Trabajo.

Aun cuando no se poseen las cifras oficiales y definitivas del último censo realizado en el país (año 2001), haciendo uso de las estimaciones y cifras aportadas por firmas privadas, se evidencia que la economía informal en el estado Lara, cercana casi al 60%, rebasa lo que serían las cifras referidas al país, aproximadamente un 50-55% de la población económicamente activa.

Ahora bien, más allá de las conceptualizaciones y visiones teóricas e ideológicas existentes alrededor de la economía informal y su creciente presencia en relación a un disminuido sector formal o moderno del aparato productivo, junto a la irrupción de los llamados “buhoneros” en las aceras y vías céntricas de las principales ciudades del país como manifestación más palpable más no exclusiva de la informalidad, se ha convertido en un fenómeno complejo cuyas implicaciones superan los límites superficiales de lo laboral o lo económico para hundirse en raíces causales que atenderían a aspectos como la naturaleza de la intervención estatal en la economía, las características y problemas estructurales del tejido productivo nacional y a la cultura e instituciones de la sociedad venezolana.

La economía informal, visualizada desde sus múltiples y posibles significados; 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; 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, constituye una realidad compleja y altamente estructurada con múltiples aristas analíticas, cuyas dimensiones teóricas y prácticas justifican su análisis riguroso y sistemático.

La misma caracterización de “economía informal” traería consigo la predisposición hacia una visión parcial del fenómeno, entre quienes han planteado una terminología que refiere, con calificativos quizá menos excluyentes, a una “economía social”, “solidaria”, “alternativa”, “popular” o “asociativa”, lo cual ilustra la ausencia de un consenso generalizado y absoluto sobre esta novedosa tendencia. De hecho, la profusión de adjetivos denotaría la

poca claridad conceptual y los distintos matices ideológicos o políticos en torno a la economía informal.

Sin embargo, la informalización de la economía, con vínculos igualmente notables con la conformación de un nuevo paradigma organizativo en lo empresarial, plantea precisamente 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.

Aspectos como la flexibilidad estructural, la escala de producción, el tamaño y la adaptación del trabajo a las nuevas tecnologías y las nuevas condiciones del mercado laboral constituyen algunos de los elementos presentes en la identificación de ese nuevo paradigma organizativo, Guerra C. y Guerra S. (2002), lo que plantearía incluso una redefinición, replanteamiento o un debate alrededor de la noción misma de “microempresa”, asumiendo que lo “micro” no es ya sólo una expresión de la economía social, popular o informal, sino un imperativo y requisito ineludible de reestructuración, sobrevivencia y competitividad empresarial.

En todo caso, la microempresa surge como instancia organizativa de primer orden en la economía latinoamericana y, particularmente la venezolana, abarcando la mayoría de las pequeñas unidades de producción en proporción a las de escala mediana o grande.

Sus características o rasgos definatorios fundamentales (naturaleza familiar, escaso capital, mano de obra intensiva, gerencia rudimentaria, ausencia de formalidad jurídica, entre otros) tienen una lógica conexión con la noción de informalidad, en el plano no sólo teórico sino histórico.

Microempresa e informalidad se erigen como dos referencias analíticas que, en el actual contexto socio-político y económico venezolano, y a la luz de la naciente tendencia en círculos académicos, oficiales y multilaterales a superar modelos teóricos tradicionales u

ortodoxos sobre el desarrollo y a valorar la cultura, las instituciones, la historia y la subjetividad del factor humano en los procesos económicos, hacen pertinente una aproximación a la relación entre estos dos constructos, y al papel del Estado como agente promotor del crecimiento económico y social de una nación, y de una mejor calidad de vida para su población.

El concepto de Capital Social empleado por el Banco Interamericano de Desarrollo (2000), Putnam (1993)⁵ y Madrid (2002), por mencionar algunos; la alusión a la “red” como parámetro central en la articulación de las relaciones de producción, comunicación e información del nuevo concepto de información utilizado por Castells (1999); el papel de la cultura en el nuevo pluralismo organizativo de Llano (1994); la revalorización de lo humano en la organización propia de la posmodernidad como tesis de Martínez (2000) y Morín (2000), o el estudio de las instituciones y su influencia en la teoría económica de la denominada por Williamson (2001) la Nueva Economía Institucional, evidencian la construcción de una nueva matriz epistémica, como soporte cognoscitivo de cualquier aproximación al tema de las microempresas y la informalidad.

Frente al papel del Estado, en el espacio de lo regional o lo local, y a su responsabilidad en el diseño, ejecución y seguimiento de políticas públicas destinadas al sector empresarial, las recientes reformas institucionales, particularmente materializadas en la nueva Ley Fundamental de 1999, plasman en cierta forma el espíritu aludido anteriormente, en lo atinente a la consideración de la sociedad civil, la economía social o popular, a las micro, pequeñas y medianas empresas, y a las cooperativas, como expresiones de sectores sociales tradicionalmente no incluidos en la economía “formal”.

La aparición del sector informal, o del conjunto de actividades y organizaciones que comparten determinada caracterización y suelen agruparse en la economía informal, tiene estrecha relación con los primeros síntomas de crisis o agotamiento del modelo de desarrollo económico venezolano, alimentado de la renta petrolera y del Capitalismo de Estado, ubicados temporalmente hacia la segunda mitad de la década del 70, específicamente, a decir de Rojas (1992) en los años 1978-79. Según el referido historiador

⁵ Citado por el Banco Mundial (2001).

El carácter petrolero de la economía venezolana es lo que explica, en principio, el tardío impacto de la crisis mundial capitalista en el interior de nuestra estructura económica. (...) Mientras la economía mundial entra en crisis a finales de la década de los 60, agravada con el aumento de los precios del petróleo en 1973, Venezuela conoce los primeros efectos de la crisis en 1978-79, es decir, casi diez años después. (...) Sin embargo, hay que mirar el período anterior (1973-1978) para encontrar las raíces más inmediatas de la crisis. Allí encontramos como primer aspecto, la bonanza económica que sigue al auge inusitado de los precios internacionales del petróleo, el incremento inicialmente inexplicable de la deuda externa venezolana, el crecimiento del Gasto Público y, en lo fundamental, los desajustes financieros que harán explosión en 1978 paralelamente a la política de “frenazo” impuesto por el gobierno de Herrera Campins.

El deterioro progresivo de los principales indicadores macroeconómicos y sociales de Venezuela, junto al debilitamiento del sistema político venezolano, generado en parte por el agotamiento progresivo del modelo de Estado Paternalista y la aguda crisis fiscal que limita cada vez más la satisfacción de las necesidades más básicas en materia de empleo, salud, educación, vivienda, seguridad social y de calidad de vida en general, conducen al crecimiento del sector informal de la economía y de la población en condiciones de pobreza moderada y extrema.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y el Desarrollo (FAO), el 18% de la población venezolana padece de hambre. Elisa Panadés, representante del organismo en Venezuela, ha manifestado que 3,8 millones de venezolanos no comen lo suficiente, por lo que se encuentran subnutridos. (Diario El Nacional, 4-7-03).

En relación a las estadísticas sobre la pobreza en el país, las diferencias que existen entre las estimaciones públicas y privadas no soslayan el hecho preocupante de su persistencia y aumento.

Para el INE, la pobreza en el segundo semestre de 2002 había llegado a 48,6% del total de hogares, y en términos poblacionales, al 55,4% del total de habitantes; el 21% de los 5,81 millones de hogares y 25% de los 23 millones de venezolanos viven en situación de pobreza extrema, ya que su ingreso per capita es inferior al valor de la canasta normativa alimentaria.

Frente a este desolador escenario, el economista en Jefe para América Latina y el Caribe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Enrique Ganuza, ha señalado que Venezuela está en un grupo de 11 países que no logrará reducir en 50% la pobreza extrema para el año 2015 si se reproducen las políticas económicas de la década de los noventa, afirmación hecha con base en una proyección que hace el organismo multilateral fundamentada en el comportamiento económico de ese lapso, y lo que sucedería si se repiten hasta el 2015 los mismos resultados macroeconómicos que se registraron (en cuanto a variación del PIB y los coeficientes de desigualdad) entre 1990 y 1999, lo cual indicaría que pasarán 85 años para que el país llegue a disminuir 2% de la pobreza extrema. (Diario El Nacional, 19-7-03).

De acuerdo a Datanálisis, la pobreza en cambio alcanza a 8 de cada 10 venezolanos, desagregada en un 38% de personas ubicadas en el estrato D (pobreza moderada) y un 43% localizadas en el estrato E (pobreza extrema). (Diario El Nacional, 25-05-2003).

Por otra parte, Francés (1999) aporta algunas consideraciones, en la descripción cuantitativa del empeoramiento de la economía venezolana hacia finales de los 70 e inicios de los 80, al afirmar que

Después del Viernes Negro de 1983, la tasa de empleo informal no ha bajado del treinta y ocho por ciento; en 1994 subió al cincuenta por ciento, manteniéndose alrededor de este nivel desde entonces. El desempleo abierto, vale decir, la proporción de la fuerza de trabajo que está desocupada y buscando empleo, ha oscilado entre un mínimo de seis por ciento (en 1993) y trece por ciento (en 1984). Sumando el desempleo y empleo informal resulta que apenas el cincuenta por ciento, aproximadamente, de nuestra fuerza de trabajo ha contado con un empleo desde 1983, y menos del cuarenta por ciento, desde 1993.

Frente a la agudización de la crisis económico-institucional venezolana, y a la ausencia o ineficacia de políticas estratégicas que abordaran el fenómeno, cierta clase política asumió quizá a la informalidad como un “mal necesario”, o como un sector que, ante el aumento de las cifras de desempleo, servía de vía de escape o “colchón” para atenuar el fuerte golpe de la pobreza y la inexistencia de oportunidades educativas o laborales.

Tal tesis es compartida por Hernández (1993):

El sector de la Economía Popular, a través de las estructuras microempresariales ha evitado que el desarrollo de la crisis se convierta en un hecho de una mayor gravedad para los sectores populares. Gracias a este sector, un grueso número de personas continuó percibiendo algún tipo de ingresos, a pesar de haber salido de los sectores de la economía formal (...) La microempresa funcionó como un instrumento de los sectores populares para el “rebusque”.

Queda en el debate, no obstante, los esquemas o modalidades de vinculación entre la empresa formal y la informal, o el peso de la competencia informal al momento de racionalizar y gerenciar los costos de la “formalidad” en algunas empresas. El imperativo de la competitividad por reducir los costos de producción, aunado a la contracción del mercado, caída de la demanda, plantean como salida para muchos empresarios, la adopción de prácticas de informalidad, evasión o incumplimiento de deberes mercantiles o tributarios.

Cifras de la crisis

La conflictividad política y la conformación de un clima creciente de violencia social, aunado al rompimiento de los canales de comunicación y concertación entre el gobierno de Hugo Chávez y el sector privado y sectores de oposición, entre diversos acontecimientos, desencadenaron un paro cívico nacional en Diciembre de 2002, iniciado por trabajadores de Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA), y liderizado por la principal central obrera (CTV) y el gremio empresarial (Fedecamaras).

Dicha paralización cuya duración superó los dos meses, más allá de las implicaciones políticas que la ocasionaron, generó notables costos en la estructura productiva nacional, y ha marcado indudablemente, un antes y un después, por su magnitud y número de sectores involucrados al momento de evaluar la situación económica de Venezuela.

Tal como lo relata una nota periodística de El Diario El Universal (30-03-2003)

...El Banco Central reporta una contracción del PIB de 16,7% en el cuarto trimestre de 2002, el consumo de electricidad cae 8,5% en enero 2003 respecto al mismo mes del pasado año; la recaudación real del IVA se desploma 48% en enero, la del impuesto al débito bancario sigue la tendencia con un declive de 31% y los préstamos con problemas de pago saltan 12% entre diciembre y febrero (...) La Oficina de Asesoría Económica de la Asamblea Nacional determina en su último informe que el impacto económico total producto de la huelga general se estima en un 7,6% del PIB, equivalente a 7 mil 367 millones de dólares.

La gravedad de la situación, históricamente inédita en cuanto a la caída de todos los indicadores macroeconómicos, productivos, industriales y sociales, se refleja en otros datos dados a conocer en la prensa nacional.

De acuerdo con la información estadística aportada por el Banco Central de Venezuela, el indicador que mide la capacidad de producción de la industria privada descendió 74% entre febrero del 2002 y febrero de 2003. Es decir, el índice bajó de 86,80 puntos a 21,87 puntos en un período de 12 meses. (Diario El Nacional, 03-04-2003).

Además de ello, el establecimiento a finales de Enero de 2003 de un control cambiario por parte del Ejecutivo, que no ha podido entregar con la celeridad del caso las divisas requeridas por los diversos sectores cuyos insumos son importados, enrarecen aún más el horizonte para todas las organizaciones empresariales, cuyo reto en los próximos tiempos parece resumirse en una palabra: sobrevivencia.

La Economía Popular en la Constitución de 1999.

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 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 ha concretado 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 (Bs 15,7 millardos para marzo de 2002)⁶ 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, provenientes sólo del Estado con exclusión del sector privado, en la reactivación productiva del país, en lo que algunos han calificado como una visión meramente asistencialista y dadivosa del proceso de estímulo a la iniciativa empresarial popular.⁷

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

⁶ “Gobierno ha otorgado Bs. 15,7 millardos en microcréditos sin garantía”. Diario El Nacional. 25-03-2002. Economía. P. E-2.

⁷ Véase: “Gabinete económico elabora nueva versión de la Ley de Bancos”, Diario el Nacional 3-9-2001, p. E-1; “Leonardo Pizani: La Ley de microfinanzas es un sistema de dádivas para limosneros”, Diario El Nacional, 01-04-2001, p.D-1.

nacional en materia cooperativa sufrió recientemente 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.)

Según la Superintendencia Nacional de Cooperativas, en el país existían para el año 2001, 1.164 cooperativas, con un volumen de operaciones que sobrepasaba los 69 millardos de bolívares y que empleaban a 275.000,00 personas de forma directa.⁸

En otra información de prensa se expresa que el Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela ha establecido convenios de administración con las entidades microfinancieras del sector público (Banco de la Mujer y Banco del Pueblo Soberano) para la ejecución de programas de financiamiento a microempresas y cooperativas, destinando para ello recursos por el orden de los 13 millardos de bolívares en sectores como el agroalimentario, turismo, servicios y comercio. (Diario El Nacional, 07-08-2003).

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 Social⁹, 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.

⁸ “Cooperativas tendrán preferencia para acceder a créditos del Estado”. Diario El Nacional. 16-07-2001.

⁹ Decreto N° 2.086. Presidencia de la República. Gaceta Oficial N° 37.562 del 04-11-2002.

Sin embargo, el clima de enfrentamiento político entre el gobierno nacional y el sector empresarial privado, junto a sectores sindicales y opositores, 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 informal o popular, al desestímulo de la iniciativa privada a gran escala.

Planificación, acción y concepción económica reciente del actual gobierno

Al evaluar los planes y acciones del gobierno actual en el plano económico, se puede percibir ciertamente la continuidad de una línea de atención hacia la economía social, consagrada ya en la constitución de 1999, y en diversos planes y programas diseñados y aplicados por el Poder Ejecutivo. No obstante, es posible identificar la existencia de debilidades y fallas en la actual planificación económica, que estarían atentando contra la efectividad y solidez de la política pública dirigida al sector económico en general, y al ámbito de la economía social y a las microempresas en particular.

En el documento informativo “Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007”, se plantea la existencia de cinco ejes o equilibrios, que van a guiar la transición a la “Revolución Bolivariana”, (tal cual reza el documento) y que abarcarían los siguientes ámbitos: económico, social, político, territorial e internacional.

En el apartado destinado al eje económico, se plantea que

(...)El propósito es el ampliar y profundizar la democracia económica que enfatice la cultura del trabajo y la producción, y que elimine progresivamente nuestra dependencia del rentismo petrolero. Vamos a diversificar la economía no petrolera y estimular la Economía Social, equilibrando la heterogeneidad de intereses económicos y sociales con la participación autogestionaria de todos los venezolanos, convergiendo diversas formas de propiedad y de relaciones de producción y consumo urbano-rural. Se apoya toda esta iniciativa autogestionaria en un sistema de microfinanzas y de asistencia técnica a las comunidades organizadas.

Al analizar el desglose de estos equilibrios o ejes de acción en objetivos, estrategias, subobjetivos, subestrategias y subsubobjetivos, se aprecia sin embargo la ausencia de acciones que involucren a las grandes empresas o sectores industriales, una relativa generalidad en los enunciados, duplicidad de objetivos y la simple enunciación de intenciones, sin las metas o indicadores correspondientes.

El fortalecimiento de la microempresa y las cooperativas, la organización del sistema de microfinanzas, y el aumento y fortalecimiento de la PYME se esbozan como subsubobjetivos en el orden económico; sin embargo, en el caso de la economía social, aparece como subobjetivo 1.4 (“Desarrollar la economía social”) y como subsubobjetivo 2.2.1. del eje social (“Fortalecer la economía social”), planteando un interés o prioridad quizá no adecuadamente desagregado en términos de la metodología de planificación utilizada.

En esta línea temática, el economista Domingo Maza Zavala, expresaba en Enero de 2001, a propósito de la conmemoración de la caída de la dictadura de Pérez Jiménez y de una retrospectiva sobre los modelos de economía de finales de los 50 y del actual, lo siguiente:

(...) Se vive un proceso de transición, que no es obra de Chávez, sino de un país que viene desde mucho antes clamando por un cambio de esquemas. Si bien es cierto que hay necesidad de un nuevo modelo económico, esta estrategia está por definirse. La actual administración tiene algunos hechos que vislumbran un nuevo modelo: por ejemplo, el énfasis en la pequeña y mediana industria, las microfinanzas y el mejoramiento de las condiciones de vida de los marginados. (Subrayado del autor. Diario El Nacional, 23-01-2002).

Por otra parte, en una reseña realizada por el Diario El Universal a un documento del Banco Mundial, pueden igualmente apreciarse observaciones críticas en relación al manejo de las políticas públicas por parte de la actual gestión gubernamental:

En un documento del Banco Mundial se lee: Desde su comienzo, la administración Chávez dio prioridad a las reformas políticas, incluyendo la introducción de una nueva Constitución. Esto, y la falta de un programa económico amplio completamente implementado, aumentó la incertidumbre,

afectando el clima de inversiones y reforzando el clima de desinversión del sector privado (...) Aunque Venezuela ha sido beneficiada con una gran riqueza natural, la pobreza es grave y las condiciones sociales se están deteriorando. La deficiente gerencia macroeconómica limita la participación del sector privado y las incertidumbres políticas han aumentado los riesgos de negocios y de país (...) El desempeño ha sido afectado por debilidades en el marco legal e institucional y una cultura del sector público ineficiente. La burocracia pública ha sido incapaz de diseñar e implementar programas para reducir la pobreza. (Subrayado del autor. Diario El Universal, 15-04-2003).

Por otra parte, Francisco Rodríguez, director de la Oficina de Asesoría Económica y Financiera de la Asamblea Nacional, expone igualmente algunas consideraciones en torno a la política y gestión económica y a la dirección de la Hacienda Pública Nacional.

En entrevista efectuada por un diario de circulación nacional, el referido especialista expresaba: “Por eso creo que la política gubernamental es más bien un colchón de retazos donde se apela a medidas ortodoxas o heterodoxas para afrontar las crisis que se le vienen encima, pero no como un plan sostenible en el tiempo sino más bien como herramientas aisladas”. (Subrayado del autor. Diario El Nacional, 04-08-2003).

En un artículo de opinión en relación a la política de endeudamiento de la gestión actual, Rodríguez expresaba que

(...)Mientras en 1998 el servicio de la deuda pública total representaba apenas 4,7% del PIB, para 2002 llegó a alcanzar 8,7% del PIB. Una de las causas del aumento del saldo y costo de la deuda es el manejo desacertado y poco justificable de la política de endeudamiento de la nación que se comienza a manifestar a partir del año 2002. Esta ha estado marcada por el deterioro progresivo de la transparencia, llevando a operaciones cuyo beneficio para la Nación es cuestionable. (Subrayado del autor. Diario El Nacional. “La política de endeudamiento público en Venezuela”. 23-06-2003).

En este sentido, pese a sustentarse en una disposición Constitucional, y en su configuración como objetivo del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación para el

lapso 2001-2007, el apoyo a la economía social, y concretamente a las microempresas, PYMES y cooperativas como actores básicos de este ámbito, carece de un soporte de más largo alcance, de una estrategia macro o global en materia económica aplicada con continuidad e integralidad, que permita armonizar coherentemente los programas financieros, crediticios o de capacitación puntuales o focalizados, con un plan sólido y completo para toda la economía, que principalmente, sea duradero y continuo.

En este orden de ideas, algunas críticas han surgido en relación a la concepción que la actual gestión tiene sobre el desarrollo económico, la conformación de un sistema microfinanciero, y de los valores que conforman o subyacen en la justificación de las decisiones y políticas que se están aplicando en la actualidad.

Ya en el año 2001, al inicio de la actual gestión gubernamental, las irregularidades en los organismos de la estructura microfinanciera y de asistencia social y crediticia que el Poder Ejecutivo empezaba a establecer, eran reseñadas por diarios de circulación nacional.

Bajo una serie de denuncias e irregularidades, y por la ineffectividad de su gestión en la atención de sectores populares, William Fariñas tuvo que renunciar al Fondo Único Social, no sin antes declarar para el Diario El Nacional (20-03-2001), lo que este medio presentó de la manera siguiente:

El ex presidente del Fondo Único Social, William Fariñas, admitió que durante su gestión cometió errores y tuvo que “saltar talanqueras porque, lamentablemente, son muy engorrosos los trámites en la administración pública para poder cumplir con todas las pautas que se establecen para cualquier transacción.”

Más allá de la urgencia de los problemas sociales que debe afrontar el gerente público, queda en evidencia el peso de la estructura burocrática, normativa y gerencial de la Administración Pública en su gestión y eficiencia, cuya complejidad o lentitud administrativa no pueden justificar nunca la posición asumida por el referido funcionario, y más bien, plantea como propicia reformas y cambios que permitan solventar esa situación.

Mohammad Yunus, presidente del Grammen Bank, organización exitosa en materia de microcréditos en Bangladesh, afirmaba en una entrevista que se le realizara en Octubre del 2001 (Diario El Nacional, 07-10-2001), a propósito de la promulgación de la Ley de Microfinanzas, que “el sistema de microfinanzas debe ser autosostenible, para que no dependa del financiamiento del Estado o de sus subsidios, sino que se convierta en un sistema bancario genuinamente comercial.”

Sin embargo, casi dos años después, otra nota de prensa ilustraba las críticas generadas en relación al funcionamiento e irregularidades del sistema. La reseña periodística planteaba:

El Banco del Pueblo tiene aproximadamente 88% de su patrimonio colocado en papeles emitidos por la República dentro del país, mientras 9% de su capital lo ha otorgado en pequeños préstamos a los sectores más necesitados. (...) Al 31 de diciembre del año 2002 el Banco de Pueblo acumuló pérdidas por 7,49 millardos de bolívares (...) después de haber obtenido un saldo negativo entre enero y junio del mismo año que llegó a 4,74 millardos de bolívares. (Diario El Nacional, 09-06-2003).

Estos hechos, junto o otras consideraciones, llevaron probablemente al Banco Central de Venezuela, a través de su presidente Diego Luis Castellanos, a advertir en documento enviado a la Asamblea Nacional contenido de observaciones del instituto emisor sobre la reforma de la Ley General de Bancos, que instituciones como el Banco del Pueblo y el Banco de la Mujer en realidad no son bancos, entendiendo como bancos a entidades que reciben depósitos y otorgan créditos.

Se señalaba además, que “lo más lógico es reestructurar esas instituciones en fondos de asistencia crediticia y mantener intacta la norma de que toda entidad debe estar regida por la Ley General de Bancos. Es altamente peligroso que instituciones que potencialmente pueden recibir depósitos del público estén en una especie de limbo regulatorio y de supervisión.”¹⁰

Ello por supuesto, conforma un cuadro en el que se reflejaría la relativa premura o improvisación, por parte del Estado, en la organización jurídico-administrativa del Sistema

¹⁰ Diario El Universal. 09-08-2003. “Objetan Sistema Microfinanciero”. Pág 1-13.

Microfinanciero, con las lógicas consencuencias en la dilapidación o uso poco eficiente de los recursos dirigidos a la asistencia crediticia de sectores populares.

Situación en el Estado Lara

Trasladándonos al ámbito regional del estado Lara, y como consecuencia de la coyuntura recesiva que atraviesa la nación, Argenis Manzi, presidente de la Cámara de Pequeños y Medianos Industriales del Estado Lara (CAPMIL) informaba en relación a la entidad que

En la actualidad, existen 300 agremiados activos, pero hay otro grupo de pequeños industriales que están técnicamente cerrados desde los últimos 3 años, los cuales no han sido desincorporados del gremio por mantener viva la llama de la esperanza y darles un auxilio con créditos y asistencia técnica. (Diario El Impulso, 13-06-2002).

La agudización de la crisis económica, junto a los efectos del paro cívico iniciado en diciembre de 2002, y al control de cambio establecido por el Poder Ejecutivo, hacen presumir un empeoramiento del nivel de actividad descrito por el referido dirigente gremial larense.

No obstante, vale destacar en el estado Lara, la presencia de organizaciones comunitarias, cooperativas y de acción social con una amplia trayectoria en el trabajo social y en la conformación de redes productivas, en el caso de CECOSOLA y las Ferias de Consumo Familiar, así como otras organizaciones no gubernamentales, que reflejan la existencia de elementos culturales, y de un perfil económico de la entidad, con vocación agroindustrial y especialmente comercial, propicio para la actividad cooperativa, comunitaria y microempresarial.

Ese ámbito de lo que Moreno Contreras (2002) denomina el “Tercer Sector”, el cual adopta formas de organización y participación más allá del Estado y del mercado, tiene una presencia notable en la entidad regional, corroborando lo expresado en torno a la fructífera actividad cooperativa, comunitaria y microempresarial que en ella se realiza. Muestra de ello, lo constituye el listado de organizaciones, entes e instituciones incluido en el “Directorio de la Alianza Social 2001”, editado por la Cámara Venezolano-Americana de Comercio e Industria

(Venacham) correspondiente estado Lara, el cual da cuenta de 29 organizaciones que bajo la figura de Asociaciones civiles, Fundaciones, Juntas ambientalistas, organizaciones no gubernamentales, sociedad de amigos, entre otras, realizan una importante labor en áreas de salud, ambiente, rehabilitación, educación, formación, microempresas, planificación familiar y acción social en general.

En este contexto, instituciones como FUNDEME y FUNDAPYME, vinculadas administrativamente a la Gobernación del Estado Lara y dedicadas al estímulo y apoyo financiero a microempresarios, sin incluir a otras organizaciones no oficiales presentes en la entidad, conforman un escenario institucional propicio para analizar la opinión de gerentes públicos responsables en ésta área de actuación en torno a la economía informal, a objeto de suministrar insumos para una reflexión seria y sistemática de las políticas microempresariales, su diseño, valores e impacto, en el marco de la actual coyuntura nacional.

Ello, en el entendido de que los valores, posturas o juicios reflejados en la opinión de dichos funcionarios referida a la realidad sobre la cual buscan actuar, puede evidenciar una concepción que, eventualmente, se constituiría en un obstáculo o limitante en la eficiente administración de la política microempresarial a su cargo, y al logro cabal de las finalidades generales del organismo oficial respectivo y de los programas desarrollados por el mismo.

Objetivos de la Investigación

La finalidad e intención que se persigue al efectuar la presente investigación, se expresa y resume en los siguientes objetivos:

Objetivo General:

Determinar la relación entre la opinión de gerentes y funcionarios públicos sobre la economía informal, y las políticas de apoyo, estímulo y financiamiento a las microempresas del Estado Lara.

Objetivos Específicos:

- 1) Analizar el marco legal e institucional vigente en materia de apoyo a la Economía Social y a las Microempresas, así como la gestión gubernamental reciente dirigida a dichos sectores.
- 2) Consultar la opinión de los actores y responsables institucionales oficiales en las áreas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas sobre la economía informal.
- 3) Determinar el nivel de influencia de los valores, juicios y percepciones reflejadas en la opinión de gerentes públicos sobre la economía informal y las microempresas, en la administración de las políticas dirigidas al sector microempresarial del Estado Lara.

Justificación

La economía informal, o los múltiples adjetivos y denominaciones que denotan su complejidad y el poco o difícil consenso teórico que gira a su alrededor, representa una realidad inocultable y presente en los países en vías de desarrollo, en América Latina y muy particularmente en Venezuela.

La permanencia y perpetuación de un cuadro recesivo, inflacionario, y de incremento del índice de desempleo, por mencionar solo algunos de los diversos factores económicos que influyen en su existencia, y su reciente agudización como nunca antes en la historia del país, indican aparte de su expansión como sector económico, una presencia e implicaciones en todos los órdenes que persistirá durante algún tiempo, y que ameritan por tanto un estudio detallado.

Esto ocurre en el marco de un replanteamiento de las relaciones de poder, participación e influencia entre el Estado y el resto de los actores que conforman el tejido social, contexto en el cual la ingobernabilidad creciente impide la satisfacción de las necesidades más básicas

de la colectividad, que asisten a su vez a la crisis del Estado de Bienestar, tal como existió décadas atrás.

En esa dificultad, evidente cada vez más, que padece el gerente público para que sus decisiones produzcan los resultados esperados, radica igualmente el interés por establecer el grado de relación entre la opinión de ese gerente o funcionario público sobre la economía informal, como parte de una realidad mucho más amplia y compleja sobre la cual busca intervenir, y las acciones y decisiones que, convertidas eventualmente en políticas, se diseñan y ejecutan para atender las necesidades sociales y resolver el problema del desarrollo económico, cuyo norte debe ser finalmente el desarrollo humano y por ende, social.

Se considera igualmente, que el Estado Lara, por su perfil económico y productivo, por su larga tradición cooperativa, microempresarial, de organizaciones populares y comunitarias y por la existencia de diversas instituciones dirigidas a la atención del sector económico bajo análisis, representa una oportunidad que justifica y en cierto sentido hace viable la presente investigación, en momentos en que han surgido desde diversos sectores, dudas y críticas en relación a la gestión económica del actual gobierno, y a la orientación que sustentaría buena parte de los programas y acciones destinados al área microempresarial.

Alcances

A la luz de la descripción y caracterización de la realidad objeto de estudio, de los objetivos que orientan el trabajo de grado y de las ideas expresadas anteriormente, conviene puntualizar los alcances o límites que se establecen a la investigación, a objeto de sopesar adecuadamente los resultados y conclusiones que de ella pudieran derivarse:

- Los funcionarios, gerentes y empleados a consultar y a encuestar pertenecen a instituciones públicas cuyo funcionamiento o razón de ser tiene que ver directamente con el sector microempresarial y la economía informal, bien sea a través del diseño de estrategias, bien sea mediante el financiamiento o bien a través del seguimiento, asesoría y la capacitación (FUNDAPYME, FUNDEME, TECNOPARQUE, DIRECCIONES DE DESARROLLO SOCIAL Y DE DESARROLLO ECONOMICO

DE LA GOBERNACIÓN DEL ESTADO LARA). Se visitarán las sedes de dichas instituciones ubicadas en la ciudad de Barquisimeto, municipio Iribarren, capital del Estado, en el cual se concentra la mayor parte de la población atendida.

- Aún cuando se hará uso de la estadística descriptiva, además de la utilización de cifras y estadísticas referenciales, no se pretende en este trabajo profundizar rigurosamente en la descripción y caracterización estadística y cuantitativa de la Economía Informal o del sector microempresarial, como es quizá lo usual cuando se aborda dicha temática, dado que es la dimensión cualitativa del fenómeno sobre la cual se quiere abundar.
- No se persigue una descripción detallada y en profundidad de la naturaleza, misión, visión, objetivos, resultados, cifras de los programas, actividades o políticas ejecutadas por dichos organismos, sino conocer la opinión y percepción de quienes las integran y dirigen sobre una realidad sobre la cual, directa o indirectamente, deben actuar.
- Aun cuando se reconocen las implicaciones de los adjetivos que se le pueden endosar a la palabra “Economía”, en atención a determinada postura teórico-conceptual o ideológica, a los efectos del presente trabajo se empleará el término “Economía Informal” por ser el que, desde la perspectiva de los enfoques del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe-Organización Internacional del Trabajo (PREALC-OIT) y del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), expresa de mejor forma la tesis del autor; dejando claro no obstante, que también se hará uso indistinto de las denominaciones “Economía Social”, “Economía Popular” o “Economía Alternativa” para caracterizar el objeto de estudio, en el entendido de que son éstas las categorías presentes mayoritariamente en el discurso y en la praxis normativa de la actual gestión gubernamental. Queda para una futura y más detallada aproximación científica, el desarrollo de una diferenciación conceptual o terminológica entre los distintos enfoques, y de su pertinencia y adecuación a la realidad venezolana.

Se asume el carácter complejo, diverso, heterogéneo y altamente estructurado de la economía informal, como expresión de una realidad con múltiples vínculos con la pobreza, el

desempleo, la educación, el funcionamiento del Estado, la cultura y las instituciones, por mencionar sólo algunos elementos. Al tanto de dichas imbricaciones, la atención recaerá fundamentalmente en los rasgos definitorios de la economía informal, de las microempresas, sin obviar los vínculos y conexiones necesarios y evidentes con los factores mencionados, que pudieran incorporarse como variables en futuros y más acabados estudios, sobre todo porque atienden en el fondo, al igual que la actual indagatoria, al papel y a la posición que debe desempeñar el Estado frente a dichas realidades.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

Antecedentes

Parece existir un consenso generalizado en la literatura consultada, en el sentido de atribuir la noción de “informalidad” a las investigaciones auspiciadas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a través de la labor realizada por Keith Hart hacia fines de la década de 1960, dirigida a estudiar los mercados laborales urbanos en África.

Como refiere Portes (2000), Hart postuló un modelo dualista de oportunidades de ingresos de la fuerza laboral urbana, basado en su mayor parte en la distinción entre empleo y autoempleo. El concepto de informalidad se aplicaba a los autoempleados. Hart enfatizó el notable dinamismo y la diversidad de estas actividades que, en su opinión, trascendían con mucho a los limpiabotas y los vendedores de fósforos.

Hay, no obstante, quienes sostienen como Quijano (1998) que existe un similar origen y desarrollo histórico-analítico entre la noción de informalidad con la definición de marginalidad.

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, 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 ciudadanos, 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 “informalidad”, y en cierta forma, sobre la noción de “marginalidad.”

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.

Desde otra postura, 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.

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, los 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 ningún país latinoamericano ha podido eliminar la informalidad, en el caso de las estadísticas de la OIT, y que países como Chile, El Salvador y Honduras han mostrado una disminución del tamaño relativo del empleo informal en sus economías.

La conclusión de Freije (2001) en torno al fenómeno se expresa en los siguientes términos:

Cinco aspectos se destacan como los más importantes y urgentes con respecto al tamaño y la tendencia de las actividades informales en América Latina y el Caribe. Estos aspectos son: el complejo efecto que las regulaciones tienen sobre las actividades informales; el impacto que las políticas macroeconómicas han tenido sobre el sector informal en las últimas dos décadas; la pobreza, desigualdad y estancamiento social que suelen acompañar al empleo informal; la falta de protección social que afecta a los trabajadores informales; y la baja productividad que muestra la mayor parte de las actividades informales. La literatura ha identificado los primeros dos aspectos como las principales causas del voluminoso sector informal que aun caracteriza a los mercados laborales de la región. Los últimos tres aspectos son las consecuencias del empleo informal y las razones por las que los investigadores y los responsables de la formulación de políticas deben encontrar estrategias para combatir el problema.

En el ámbito latinoamericano, de acuerdo al Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica –ILPES- (1998), al estudiar la evolución del mercado de trabajo en América Latina resaltan cambios ocurridos en la estructura del empleo y el significativo deterioro de su calidad. Afirma esta institución que por un lado, disminuye la importancia del sector público y de la gran empresa privada como generadores del empleo y, por otro, aumenta la importancia de las pequeñas empresas y de los trabajadores por cuenta propia no profesionales. Esas dos categorías, sumadas al servicio doméstico, pasan de 40% del total del empleo en 1980 a 52% en 1990 y a 57% en 1996.

Este organismo expresa que de mantenerse la tendencia, se puede prever la influencia de tales procesos en la estructura del empleo, ya que de cada 100 nuevas ocupaciones

generadas entre 1990 y 1994, 81 se concentraron en el sector informal y en la microempresa. En 1995 esa cifra subió a 84 y en 1996 a 85, año en que el sector informal se consolida como la mayor fuente de generación de empleo en la región.

Pese a las diferencias evidentes que naturalmente existen en la estructura laboral, económica y socio-productiva de cada país, estas cifras permiten constatar como punto en común el peso y la presencia de la economía informal en América Latina.

En el caso venezolano vale mencionar también, el trabajo de Valente y otros (2002) en torno al desempeño del sector informal en el estado Zulia durante el período 1984-1998, sustentado en el análisis estadístico del empleo por sectores (formal e informal) en el contexto del entorno macroeconómico de Venezuela, y su manifestación en el mercado laboral de dicha entidad.

De acuerdo al referido trabajo, el total de nuevos empleos (588.229) que se generaron en el Estado Zulia durante el período 1984-1998, al sector formal sólo le correspondió el 33,93% (equivalente a 119.575 empleos), mientras que el informal absorbió el 66,07% (es decir 388.654 empleos), lo cual evidencia el debilitamiento del mercado de trabajo regional en el cual las industrias organizadas mostraron poco dinamismo para generar empleo, dado el largo proceso de estancamiento de la economía venezolana, y por ende, de la zuliana.

Aunque dicha investigación comprende un análisis esencialmente estadístico y macroeconómico de la economía informal en el estado Zulia, es conveniente resaltar lo afirmado por Valente y otros (2002) en cuanto a considerar que

A nivel micro, la informalidad está vinculada a las estrategias de inserción laboral de los grupos domésticos ante situaciones de carencias educativas, desempleo, subempleo y/o bajas en los niveles de ingreso familiar; así como también a formas “tradicionales” de organización social de la producción que no responden a la lógica de maximización de la ganancia sino más bien a garantizar los bienes que permiten la manutención y desarrollo de la familia.

La naturaleza estructural y compleja de la economía informal, plantea diversas conexiones y vínculos teórico-prácticos con temas como el desempleo, las carencias educativas y, ciertamente, con el de la pobreza.

En el terrero tributario, Giménez (2002) demuestra, a través del análisis de la Ordenanza que establece el impuesto a las actividades económicas de industria, comercio, servicios, o de índole similar en el Municipio Iribarren del estado Lara, la posibilidad de pechar y aplicar la potestad tributaria municipal a quienes realizan actividades de manera informal en su jurisdicción, y además, aporta datos interesantes en torno a los ingresos promedio, motivaciones y disposición a pagar impuestos de comerciantes informales entrevistados que muestran otra dimensión, poco explorada y alejada de la imagen tradicional del sector informal.

Es innegable que el crecimiento de la economía informal en Venezuela ha estado relacionado, entre otros elementos, con el aumento del índice de desempleo y con la imposibilidad del llamado sector formal del aparato productivo de absorber no sólo la mano de obra calificada o con experiencia en situación de desempleo, sino a los venezolanos que cada año se incorporan a la población económicamente activa del país, estimada según García (Diario El Nacional, 01-06-2003) en 350.000 personas, y de acuerdo a Santos (Diario El Universal, 14 -07-2003) en 240.000 personas.

Algunos datos que ilustran dicha realidad son aportados por un estudio elaborado por la Oficina de Asesoría Económica y Financiera de la Asamblea Nacional, según el cual una persona que ha tenido trabajo pero que se encuentra desempleada en Venezuela pasa en promedio 12,2 meses buscando empleo; el lapso de búsqueda varía de acuerdo a la capacitación, (65% de la población desempleada no ha finalizado la educación media) la edad, la actividad económica y hasta el sexo (una mujer dura año y medio y una persona de 50 años puede permanecer cesante más de dos años). (Diario El Nacional, 26-03-2003.)

Por otra parte, la tesis según la cual la informalidad está circunscrita o limitada exclusivamente a los sectores sociales más deprimidos socioeconómicamente, empieza a ser desmentida por la realidad.

La firma consultora Datanálisis, en uno de sus estudios dados a conocer recientemente, ha afirmado que al estudiar el fenómeno de la informalidad por estratos sociales, sus cálculos indican “que 4 de cada 10 trabajadores que pueden considerarse como parte de la clase media trabajaban a finales de febrero de 2003 en la economía subterránea; es decir, en el sector informal trabaja 40% de la clase media”. (Diario El Nacional, 30-04-2003).

Trasladándonos a otra perspectiva analítica, se puede afirmar la existencia de vínculos teóricos y prácticos entre la economía informal y la actividad microempresarial, en la tesis de que una parte considerable de quienes realizan actividades de manera informal, suelen efectuarlas bajo el particular esquema organizativo de la microempresa.

En relación a la conceptualización de microempresas, Piñate y Vivas (1995), citando a Chávez (1987), las definen como pequeñas unidades que participan en el proceso productivo global, realizando un conjunto heterogéneo de actividades que presentan características que las diferencian del sector moderno, manteniendo entre ellas rasgos comunes.

Desde el debate conceptual centrado en los elementos o rasgos distintivos de ese complejo agregado de relaciones categorizado bien como “economía informal”, o bien como “economía popular”, se destaca la vinculación establecida entre el ámbito o espacio económico, social y cultural en el que la actividad se realiza, y la forma organizativa o microempresarial bajo la cual esa acción se canaliza. En esta orientación, el documento del PNUD “Desarrollo sin Pobreza” citado por Iranzo (1995), ofrece, desde la perspectiva de la economía popular, una descripción acabada de esa realidad que se incorpora integra a continuación:

La economía popular urbana, va desde las manifestaciones más elementales de microempresa familiar hasta empresas productivas con criterios contables más formales, bien sean de origen familiar o basadas en formas asociativas. Una descripción global de la economía popular urbana debe considerar los siguientes elementos:

- a) Sus agentes son familias pobres, cuyo capital tiende a estar representado, a lo sumo, en pequeños ahorros salariales y prestacionales.**
- b) Desde el punto de vista empresarial casi siempre se caracterizan por la precariedad de su gestión administrativa, por la concentración de funciones en una persona que debe ser al mismo tiempo productor, vendedor y administrador.**
- c) La lógica familiar, busca la generación de un ingreso suficiente para sus necesidades como objetivo central del proceso productivo; incorporar a dicho proceso la mano de obra familiar y utilizar la vivienda también como lugar de trabajo, son características de dicha lógica.**
- d) La débil acumulación del capital inicial y la falta de información tecnológica se traducen en una dotación no siempre óptima de procesos. El producto, por su parte, refleja frecuentemente la precariedad empresarial de la cual es resultado: presenta, por lo tanto deficiencias en diseño, en calidad, en homogeneidad, etc.**
- e) Encuentra una casi insalvable dificultad para incorporarse al “sistema institucional” debido a la excesiva regulación que caracteriza nuestra vida social y como consecuencia de esta informalidad se ve privada de acceso al sistema institucional de crédito y de compras.**
- f) Ha sido, hasta hace poco, ignorada en los programas de desarrollo, considerándola solamente como un “problema social”.**
- g) No obstante todo lo anterior, la empresa popular compite con la empresa “formal”, aprovechando nichos de mercado que le representan ventajas comparativas derivadas de su tamaño y estructura empresarial.**
- h) Es fundamental entender que lo pequeño y lo popular no se identifican con la ineficiencia.**

Más recientemente, Márquez y Gómez (2001) analizan la modalidad microempresarial de organización, desde la óptica metodológica de los estudios de casos de éxito emprendedor, y en sintonía con una visión liberal y positiva de la economía y de la actividad empresarial.

Estos autores, al explicar la naturaleza de la investigación desarrollada, esbozan la premisa que fundamenta y resume los resultados de su indagatoria sobre los microempresarios analizados, al expresar que

Sus experiencias sugieren que la microempresa que surja de orígenes humildes puede –a partir del espíritu emprendedor, de aprovechar redes y forjar vínculos

con otras empresas e instituciones- contribuir a fortalecer la economía y el desarrollo social.

Bases Teóricas

Pese al carácter no tan novedoso de la informalidad y la actividad microempresarial en el ámbito latinoamericano, se hace evidente la diversidad conceptual y la heterogeneidad de posturas y enfoques que intentan indagar en dichos constructos teóricos.

En la opinión de Barrantes (1997) el Sector Informal Urbano (SIU) fue definido no por lo que es y tiene, sino, por lo que no es: lo no estructurado, lo no formal, lo no rentable, lo no estético, lo no legal, lo no legítimo; y por lo que no tiene: capital, razón, organización, educación y, antes de El Otro Sendero (De Soto, 1987), espíritu neolibreeempresarial.

Hay que precisar además, que el debate actual sobre el desarrollo económico, la Tercera Vía, y la construcción de modelos de crecimiento socio-productivos que superen las deficiencias, exclusiones y efectos perniciosos ocasionados por la aplicación de las políticas de “shock” de corte neoliberal propugnadas por el FMI y el BM en América Latina en años recientes, ha incorporado como tema de la agenda pública la emergencia del denominado Tercer Sector, ámbito nebuloso que agrupa a las organizaciones que no pertenecen al espacio del mercado, pero que tampoco encajan en las dimensiones y lógica de funcionamiento de la acción estatal.

En una línea argumental distinta a la de Barrantes (1997), 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.

Enfoques sobre la informalidad

Piñate y Vivas (1995), al postular la variedad de enfoques sobre la Economía Popular, cada uno con implicaciones teóricas y prácticas distintas ante el aspecto de la realidad que cada una enfatiza, plantean la existencia de al menos cuatro enfoques: el enfoque del Excedente Laboral, asumido por la OIT-PREALC (incapacidad del sector moderno de crear nuevos empleos); el enfoque Neomarxista (desigualdades del sistema económico internacional y variante de la relación capital-trabajo); el enfoque Neoliberal, del cual De Soto es figura emblemática (las condiciones legales y el Estado como obstáculos y costos a la operatividad del sector formal); y el enfoque de la Economía Popular, asumido por la ONU-PNUD (estrategias de sobrevivencia aplicadas por los pobres para autogenerar empleo e ingresos).

En esa misma orientación conceptual, Caraballo y Jiménez (1996) elaboran una descripción de los distintos enfoques sobre el sector informal, que a continuación se presenta en algunos de sus rasgos fundamentales.

-Enfoque Neoliberal: Identifica a Hernando de Soto como su máximo exponente. Esta corriente entiende a la Economía Informal como una serie de actividades de producción extralegales pero lícitas, que tienen su origen en la excesiva carga de regulaciones impuestas por el Estado, y hace énfasis en su ineficiencia, por no proveer los recursos y medios necesarios para que las empresas registren sus funciones, debido al exceso de trabas burocráticas y administrativas.

Enfoque Neomarxista: Según este enfoque, las grandes industrias con la finalidad de disminuir sus costos de producción utilizan la subcontratación de trabajadores de pequeñas empresas, convirtiéndolos en asalariados encubiertos del Sector Formal. Considera que el Sector Informal, al estar subordinado a las necesidades de acumulación de capital, no tiene posibilidad alguna de desarrollo autónomo. Según esta postura, una vez superada la crisis, la economía experimentará períodos de crecimiento, ocasionando así una reincorporación de la población al sector formal.

Enfoque del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC): Este programa que depende de la OIT, define al sector informal como excedente de fuerza de trabajo producto de la incapacidad de absorción de mano de obra por parte del sector formal, haciendo referencia a la incapacidad estructural de la economía capitalista moderna de nuestros países de generar los ingresos monetarios que las personas requieren, y el tipo de desarrollo tecnológico que privilegia las técnicas intensivas de capital, por lo que surge la economía informal como respuesta a las necesidades de un grueso sector de la población que por obligación o por voluntad se autogenera empleo, para su subsistencia y la de su familia, asumiendo la renuncia a los beneficios económicos del sistema de seguridad social, ofrecido por el sector formal. Este enfoque enfatiza el efecto positivo que este sector tiene en relación a la generación de empleo y producción, si es apoyado a través de políticas específicas.

Enfoque Alternativo o de Economía Popular: Este enfoque es apoyado por la ONU (Organización de las Naciones Unidas) y el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo), y hace referencia a las diferentes estrategias de sobrevivencia que son capaces de implementar los pobres para autogenerarse empleo e ingresos,

realizando para ello actividades económicas de pequeña escala que sirven para satisfacer sus necesidades ante la inflación y las altas tasas de desempleo. Su principal exponente, Luis Razeto Negliaro, indica que de esta forma los sectores populares constituyen formas alternativas de empresas creando un modo especial de hacer economía dentro del sistema económico global, a la cual se puede denominar Economía Popular.

Beccaria, Carpio y Orsatti (2000) contribuyen con el debate conceptual sobre la informalidad, manifestando que

(el sector informal) no es un nuevo segmento del mercado de trabajo, ni un residuo de los modos de producción precapitalistas. El sector informal es internamente heterogéneo, formado por segmentos reorganizados de combinaciones de producción preexistentes, unificados por su relación funcional con la economía capitalista. (...) El hecho de que la unidad informal dependa económicamente de la empresa moderna, no modifica (el hecho de) que su titular sea un pequeño microempresario que asume riesgos y cuenta con un capital.

Para Castells y Portes (1989)¹¹, el sector informal incluye a todas las actividades redituables que no están reguladas por el Estado en entornos sociales en los que sí están reguladas actividades similares.

A los efectos del presente trabajo, se considera pertinente adoptar una postura teórica que combine o vincule los planteamientos básicos del enfoque defendido por la OIT, a través del PREALC, y la tesis del enfoque de la Economía Popular, esbozado por el PNUD, para acceder a una visualización del fenómeno que permita edificar, con base a las particularidades de la realidad venezolana, una elaboración conceptual que sistematice la esencia de un ámbito altamente estructurado.

¹¹ Citado por Alejandro Portes (2000).

Decreto con Fuerza de Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero.

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.

Al analizar más sucintamente el objeto del referido instrumento legislativo, en el artículo 1 se plantea que “el presente Decreto Ley tiene por objeto crear, estimular, promocionar y desarrollar el sistema microfinanciero para atender la economía popular (denominación ya presente en la anterior Constitución de 1961) y alternativa, a los fines de su incorporación a la dinámica del desarrollo económico y social.

Seguidamente, el Decreto Ley hace mención en el artículo 2 a las definiciones que, en tanto construcciones teóricas, establecen no sólo una caracterización de los sujetos, objetos, categorías, entes o acciones presentes en su texto normativo, sino también pueden indicar una visión conceptual o una postura ideológica, al constituirse en una herramienta legal que busca canalizar, sustentar y sobre todo regular la acción política del Estado, y de quienes en un momento dado ejerzan su dirección. En este sentido, por su importancia para el presente trabajo se cita textualmente a continuación dicho aparte de la Ley.

Artículo 2: A los efectos del presente Decreto Ley se entiende por:

Sistema Microfinanciero: Conjunto de entes u organizaciones públicos o privados que mediante el otorgamiento de servicios financieros y no financieros; fomenten, promocionen, intermedien o financien tanto a personas naturales, sean autoempleadas,

desempleadas y microempresarios, como a personas jurídicas organizadas en unidades asociativas o microempresas, en áreas rurales y urbanas.

Microempresario: Persona natural o jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes. En el caso de persona jurídica, deberá contar con un número total no mayor de diez (10) trabajadores y trabajadoras o generar ventas anuales hasta por la cantidad de nueve mil Unidades Tributarias (9.000 U.T.).

Unidad Asociativa: Dos (2) o más personas naturales bajo cualquier forma de organización con la finalidad de acceder a los servicios financieros y no financieros, para gestionar la iniciativa económica común.

Servicios Financieros: Productos e instrumentos financieros prestados por los entes u organizaciones públicos o privados para facilitar y promover el desarrollo de los usuarios del sistema microfinanciero.

Servicios No Financieros: programas, proyectos, instrumentos y acciones para el adiestramiento, capacitación, asistencia tecnológica, productiva y otros, prestados por los entes u organizaciones públicos o privados a los usuarios del sistema microfinanciero.

Microcrédito: crédito concedido a los usuarios del sistema microfinanciero con o sin intereses, destinado a financiar actividades de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades.

En relación a los sujetos beneficiarios o destinatarios de la Ley de Microfinanzas, se hace mención básicamente al microempresario y a la unidad asociativa, bajo cualquier forma de organización, haciendo la salvedad en el caso de microempresas registradas o asumiendo la forma de una persona jurídica, que el número de trabajadores no deberá ser mayor de 10, o de poseer ventas anuales que no superen las 9.000 unidades tributarias (Bs.- 264.600.000,00 asumiendo el valor de la unidad tributaria vigente a la fecha, Junio de 2005, de Bs.- 29.400,00).

Aún cuando se trata de un límite superior, es evidente que ante la agudización de la recesión económica y la generalizada caída en las ventas que reportan los organismos gremiales del sector privado, el referido monto (Bs.- 264.600.000,00) luce más cercano quizás

a los ingresos de una empresa mediana, pero no circunscrita al ámbito de un trabajador por cuenta propia, de un comerciante informal, de una unidad productiva familiar o de una microempresa que a duras penas trate de sobrevivir.

Distingue además la norma aludida los servicios financieros de los no financieros, es decir, el financiamiento y transferencia de recursos o microcréditos propiamente dichos a los beneficiarios, y lo que sería la capacitación, asesoría y asistencia técnica destinados a garantizar la viabilidad en el largo plazo de la unidad microempresarial.

En relación a los llamados entes de ejecución, se plantea la participación de Asociaciones Civiles, Fundaciones, Fondos, Cooperativas de Ahorro y Crédito y otras organizaciones públicas y privadas, con lo cual se flexibiliza notablemente el ámbito operativo del sistema microfinanciero, en el cual también se incluye a aquellas entidades bancarias e instituciones financieras que manifiesten su voluntad de participar en el referido sistema.

El artículo 6 describe los lineamientos, que regirán la acción y las decisiones del Poder Ejecutivo en la conformación del sistema microfinanciero y en el fomento a la denominada economía popular y alternativa, entre ellos:

- 1.- Promoción de programas y mecanismos que estimulen la productividad y competitividad del sistema microfinanciero (...)
- 3.- Promoción de la iniciativa e inversión pública o privada nacional e internacional, en la provisión de servicios de fomento y desarrollo para las microfinanzas, auspiciando la competencia, sana y leal en el mercado; (...)
- 6.- Evaluación de los resultados e impactos de los programas, proyectos, instrumentos y servicios de promoción y desarrollo, a los efectos de mejorar la planificación y ejecución de sus objetivos (...)
- 8.- Promoción y articulación de programas y proyectos tendientes a desarrollar una cultura productiva y de calidad de servicios, que facilite la sostenibilidad y sustentabilidad del sector. (Subrayados del autor).

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”.

La flexibilización de los requisitos y la facilitación de los trámites administrativos que pautan el numeral 2 del artículo 15, las debilidades en el seguimiento, y el contraste quizá con lo que es la realidad en las instituciones que atienden financieramente al sector microempresarial en cuanto a su gestión cotidiana, plantean la verificación o la constatación del cumplimiento de dicha norma.

Microempresa, pequeña y mediana empresa: ¿ambigüedad conceptual?

Es práctica común, en algunos casos, emplear los términos “microempresa” y “pequeña y mediana empresa” (PYME) para caracterizar modalidades particulares de organización empresarial, definidas por su reducido tamaño, escala de producción, flexibilidad estructural y escaso capital, y como expresiones de lo que se ha catalogado como economía informal o economía popular, según la óptica teórica e ideológica adoptada.

Sin embargo, podemos afirmar que, pese a la variedad terminológica y poco consensual, la microempresa y la PYME representarían precisamente la concreción en el terreno empresarial, económico y organizativo, de las transformaciones impuestas por la Globalización, la conformación de mercados mundiales, y de los efectos positivos o perniciosos causados por el surgimiento de una nueva dinámica productiva y tecnológica, que junto a la presencia de la organización Corporativa o Transnacional, están replanteando la

governabilidad y el papel del Estado en tanto agente económico y político, así como el papel de los costos de transacción y el riesgo-país de una economía como determinantes de la inversión extranjera.

Como bien lo plantea Rosales (1996)

¿Qué significa el término competitividad para una PYME que debe rivalizar tanto con grandes empresas nacionales y multinacionales como con las microempresas y las empresas informales, dentro de una economía altamente perturbada por la intervención –a veces inexorable- del Estado? Tal pregunta a veces es respondida con políticas públicas que, por su carácter generalizante, difícilmente recogen la amplia diversidad de empresas pequeñas y medianas que operan en los países en vías de desarrollo.

En el caso de las microempresas, suele existir una conexión con la noción de informalidad; sin embargo, de ella no escapa la PYME; más aún por la agudización de la crisis económica y el difuso límite más teórico que práctico que separaría, a nuestro modo de ver, a una de la otra.

Esta tesis parece corroborarse, a la luz de las divergencias y coincidencias conceptuales según las afirmaciones de reconocidos especialistas en el tema:

“Las microempresas han estado incluidas en las definiciones del sector informal desde (...) hace tres décadas. Arbitrariamente, mal medidas muchas veces, pero incorporadas en forma creciente (...) al sector informal con tamaños variables, (...) en algunos países las de menos de cinco trabajadores, en otros menos de diez. Por lo tanto, las comparaciones no siempre son válidas.” Tokman. (2000)

“...el sector informal se identifica en general con las unidades económicas que tienen escasa acumulación y baja productividad. En realidad, el hecho de que la lógica de su funcionamiento sea la de subsistencia y no la de acumulación, es central a esta visión. Beccaria et al. (2000)

“...Un tamaño pequeño de establecimiento no es necesariamente sinónimo de aspectos tales como bajo nivel tecnológico, de eficiencia o de rentabilidad.” Monza. (2000)

En nuestra opinión, los términos microempresas y pequeña y mediana empresa (PYME), aluden a una misma realidad: la de pequeñas unidades productivas que, en la mayoría de los casos, surgen bien como la respuesta popular al desempleo, como expresión concreta del ánimo emprendedor, como reconfiguración de una gran empresa formal o como única vía de subsistencia para un sector mayoritario de la población.

En el contexto latinoamericano, y en el caso particular de Venezuela, consideramos que ambas definiciones exhiben diferencias más teóricas o conceptuales que reales. En el fondo, refieren a la reestructuración de los mercados capitalistas en el escenario global y competitivo, a la precarización del trabajo formal, y a un ajuste impuesto por la realidad en el funcionamiento de la economía, las organizaciones, la presencia del Estado y al papel de la ciudadanía en la búsqueda de mejores niveles de vida.¹²

Criterios de definición de las micro y PYMES

Con relación a algunos datos estadísticos del ámbito latinoamericano, en el caso particular de México, el universo de empresas consideradas micro, pequeñas y medianas representa más de 95% del total de las unidades económicas establecidas y contribuye con más del 50% del empleo.¹³

En alusión a la República Argentina, para 1998 se estimaba que de la estructura total de la ocupación o el empleo, las microempresas (empleadores y asalariados) representaban el

¹² Para una mayor profundización de la temática microempresarial, véase: PNUD-FONCOFIN (1993) y Márquez y Gómez (2001).

¹³ Pino Hidalgo (2002). El autor plantea una caracterización del sistema microfinanciero y las microempresas mexicanas, con muchas similitudes a las efectuadas en algunos países latinoamericanos por organismos como el PNUD y la OIT.

18,8%, y junto a las unidades de producción familiar, con un peso del 16%, ambos sectores representaban el 35% de la ocupación total de ese país.¹⁴

En Venezuela, según estudios y criterios aportados por el Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), una microempresa tiene menos de 5 trabajadores, una pequeña entre 5 y 20, una mediana entre 21 y 100 trabajadores y una grande tiene más de 100.¹⁵ Para 1997, de acuerdo al IESA, había alrededor de 211.000 empresas, 78% de las cuales eran microempresas, 14% pequeñas y el resto medianas o grandes, lo cual arroja una proporción, al sumar las micro y las pequeñas empresas, de 92%, evidenciando el peso considerable de este tipo de organizaciones en la economía venezolana.

El IESA empleó como criterio de cuantificación cifras del Ministerio de Hacienda (hoy Ministerio de Finanzas), con base en datos del Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (IVSS), es decir, empresas que cotizan ante este instituto. No obstante, la evasión o no inscripción en el Seguro Social, en el caso de aquellas empresas informales, explicarían la diferencia entre la cifra de empresas aportada por el IESA, y las estimaciones de Francés (1999) y del trabajo del Observatorio PYME (2001), que plantean la existencia en Venezuela de cerca de 500.000 empresas. Sin embargo, vale reseñar que como producto de la crisis económica, con todo lo contradictorio de las cifras estadísticas, para mediados del año siguiente se anunció que del total de 16.229 que existían en el sector industrial, solamente estaban operando 7.957, es decir, aproximadamente el 50% se ha declarado en quiebra o ha cambiado de ramo de actividad.¹⁶

Fedeindustria, gremio que agrupa a las pequeñas y medianas empresas industriales, estima que éstas organizaciones aportan alrededor del 15% del PIB,¹⁷ cifra que pudiera aumentar si se considera no sólo a las PYMES industriales sino a las comerciales, que representan la mayoría.

¹⁴ Beccaria et. al. (2000).

¹⁵ Revista Debates IESA. Julio-septiembre 1999. Vol. V. N° 1. p.36.

¹⁶ Diario El Nacional. 22-06-2002.

¹⁷ “Préstamos bancarios ponen en riesgo empresas”. Diario El Impulso. 26-03-2002. D4.

La falta de uniformidad al momento de categorizar a una organización como PYME, queda igualmente reflejada en el decreto presidencial N° 963, del 27 de agosto de 2000 (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 12-09-2000), de exoneración de impuesto sobre la renta a la PYME, en el cual se establece, en su artículo 2, que “se entenderá por PYME manufacturera aquella empresa cuya nómina no supere a los ciento cincuenta (150) trabajadores y cuyos ingresos brutos anuales sean inferiores a cien mil unidades tributarias (100.000 U.T), y por PYME comercial o de servicios aquella empresa cuya nómina sea inferior a cincuenta (50) trabajadores y cuyos ingresos brutos anuales sean inferiores a cien mil unidades tributarias (100.000 U.T.).”

Pese a establecer límites superiores en cuanto al número de trabajadores, los parámetros de ingresos también contrastan, junto al número de empleados, con la realidad de crisis, cierres, quiebras y semi-parálisis de muchas empresas en la actualidad.

En relación a los vínculos de lo informal con otras realidades, Quijano (1998) establece una analogía entre la aparición del concepto de “marginalidad”, y la noción de “informalidad”, aparte de alertar sobre las contradicciones teóricas y debilidad científica de una cierta visión de lo informal, en el sentido de que “todo lo que exista u opere al margen de las normas `formales´ del Estado, es `informal, y es `informal´ porque existe fuera de las normas formales del Estado, es decir, el término `informalidad´ no ha dejado de ser un membrete empírico, dentro de un razonamiento tautológico”.

El referido autor, además de afirmar la debilidad o inadecuación formal del término “microempresa” en su conexión con lo informal, sugiere la categoría de “polo marginal” como

El conjunto de ocupaciones o actividades establecidas en torno al uso de recursos residuales de producción; que se estructuran como relaciones sociales de modo precario e inestable; que generan ingresos reducidos, inestables y de incompleta configuración respecto del “salario” o de la “ganancia”; que producen bienes y/o servicios para un mercado constituido por la propia población de trabajadores marginalizados (en síntesis) (...) un conjunto de actividades económicas, una red de roles y relaciones sociales, un nivel de recursos y productividad, una relación y un lugar dentro del poder capitalista, no un mundo aparte de él ni un “sector” frente a otro.

Es conveniente, ante la variedad de enfoques y visiones sobre el área objeto de estudio, aportar algunos comentarios preliminares que permitan dejar claramente establecidos la visión del autor del presente trabajo sobre el fenómeno bajo revisión, y sobre los esquemas conceptuales que servirán de referencia epistemológica al desarrollo de la investigación.

Premisas sobre la Economía Informal y las Microempresas.

A los efectos de identificar las ideas-matrices y las nociones que orientarán la presente investigación, se precisa la naturaleza predominantemente cualitativa del estudio, sin obviar la necesaria referencia a datos y cifras que permitan fundamentar el análisis a realizar, extraídas de fuentes bibliográficas, hemerográficas y electrónicas.

Igualmente, se plantean a continuación algunas consideraciones que a manera de hipótesis, representan la opinión o posición del autor sobre el fenómeno en estudio, y cuya verificación o contrastación con el fenómeno bajo análisis se pretende desarrollar.

En esta dirección, se considera conveniente puntualizar lo siguiente:

- 1) La informalidad es una realidad altamente estructurada y compleja. El crecimiento de la denominada economía informal en el país, no se agota en la alusión al “buhonerismo” o a los vendedores informales en las calles y avenidas de las principales ciudades de Venezuela, sino que tiene que ver quizá con la tendencia a la “informalización” de la estructura empresarial nacional, producto de la dinámica global y los cambios que ella ocasiona (reingeniería, downsizing, reducción de personal, automatización de procesos, reducción de costos, fusiones, en el caso de las que aun sobreviven) así como de la imposibilidad de asumir los costos de la “formalidad” (impuestos nacionales, municipales y estatales, permisología, registro, contribuciones parafiscales, costos laborales, decretos de establecimiento de salario mínimo, gastos de funcionamiento, servicios básicos, en el caso de las que al no poder asumir estos costos o cierran, o los evaden abiertamente).

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 cierto 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, y en el que su aparato burocrático puede erigirse como obstáculo a la agilidad y dinamismo propio del mundo de los negocios y a la materialización de la iniciativa empresarial.

El paradigma organizativo actualmente en conformación, 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 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.

- 2) El Estado promueve la economía informal. Aunque parece un monumental e ilógico contrasentido, la crisis del modelo de desarrollo económico, la fragilidad institucional

a todo nivel, la ausencia de políticas económicas que respondan más a una estratégica visión de Estado a largo plazo y no a un circunstancial cálculo político, demagógico o electoral de un gobierno en esencia transitorio, la agudización de la recesión económica, la descapitalización industrial del país, la desinversión, el aumento y persistencia del desempleo, la ausencia de un clima propicio para la inversión privada y particular, nacional y foránea, la destrucción no declarada de sectores empresariales privados por razones políticas, la anquilosada e ineficiente estructura de la Administración Pública, entre otros factores, conforman un cuadro poco propicio a la creación de empresas, a la inversión y a la creación de empleos.

El inusitado auge en el discurso y praxis gubernamental de las microempresas y las cooperativas como modelos productivos, auspiciados por la nueva Constitución de 1999 y por decisiones y actuaciones del gobierno de Hugo Chávez, se han materializado en la Ley de Microfinanzas, y en la creación de un circuito crediticio microfinanciero conformado entre otras instituciones por el Banco del Pueblo y el Banco de la Mujer, provistos de cuantiosos recursos para el financiamiento de la iniciativa popular.

Sin embargo, concebir a las microempresas y a las asociaciones cooperativas como modelos ideales del desarrollo económico, cuya proliferación en base a la asistencia crediticia y financiera, sin más, garantizará el crecimiento económico y la superación de la pobreza, constituye una visión limitada y parcial del desarrollo y del diseño de políticas empresariales, desvinculadas de una estrategia económica integral en la que se creen redes productivas, y se vincule a las pequeñas empresas con las medianas y grandes empresas, desde una perspectiva más acorde con las nuevas realidades globales.

El gobierno nacional, en su afán de propiciar y promover el crecimiento de la microempresa y las cooperativas, con énfasis sólo en el financiamiento, sin diseñar o estructurar una política que las integre y relacione con la mediana y la gran empresa y en lo posible con el sector externo de la economía, con posturas ideológicas poco claras y no identificadas con una economía de libre mercado, y manteniendo un aparato administrativo, institucional y normativo que en la práctica obstaculiza la iniciativa empresarial, desde las escalas más básicas y particulares hasta las más organizadas y complejas, y que no penaliza, ni

fiscaliza, ni regula la informalidad empresarial, laboral o jurídica, está en pocos términos promoviendo e incentivando el ejercicio de actividades informales o la informalización creciente del aparato productivo del país.

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

Naturaleza de la Investigación

De acuerdo al “Manual para la elaboración del trabajo conducente al grado académico de Especialización – Maestría – Doctorado”, diseñado por la Dirección de Postgrado 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 se inscribe en el llamado método o enfoque cualitativo (Hernández Sampieri et al, 2003), y más específicamente siguiendo los lineamientos del método hermenéutico-dialéctico (Martínez, 1994).

El conjunto de transformaciones ocurridas en diversos ámbitos del quehacer humano, materializado en el proceso de Globalización, ha replanteado el juego de los actores económicos, la tecnología, el conocimiento y las nociones de espacio y tiempo. La Globalización, dimensión concreta y fáctica de dichos cambios, tiene su correlato en la Posmodernidad, clima cultural de la época actual, a decir de Brunner (1998), y expresión filosófica del cambio paradigmático al que asistimos, en el cual el paradigma positivista tradicional de la actividad científica esta dando paso a un emergente paradigma postpositivista, definitorio de una nueva forma de hacer ciencia, en el cual lo humano vuelve a adquirir un valor significativo, revalorizando así la subjetividad y relatividad del conocimiento.

En relación al método hermenéutico-dialéctico, 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 para la investigación en desarrollo, en la que se pretende establecer desde una perspectiva estructural, sistémica e integral las relaciones entre la opinión de gerentes públicos del sector de promoción económica y microempresarial sobre la economía informal, y la naturaleza y aplicación de las políticas de desarrollo microempresarial en el estado Lara.

Ello, en el entendido de que toda opinión manifiesta, trae consigo la posibilidad de identificar en ella elementos valorativos, subjetivos, conceptuales e ideológicos, que permiten abordar el contraste entre el discurso “normativo o formal” del gerente público, producto de la intencionalidad expresada en el objetivo, la misión institucional o una política pública establecida, y el discurso “real o cotidiano”, resultante de las prácticas habituales, de las costumbres, las relaciones sociales y la rica y en cierta forma subyacente interacción socio-cultural de ese gerente público con el resto de los integrantes de la estructura burocrática, y especialmente, con los sujetos y personas que acuden a la institución en la búsqueda de apoyo crediticio o de asesoría.

En ese contacto con el fenómeno bajo análisis, a través del diálogo con los integrantes de la muestra a entrevistar siguiendo la metodología referida, conviene reafirmar lo planteado por Martínez (1994) y que en cierta forma define la esencia y la intencionalidad de un modelo metodológico aunque básicamente cualitativo, aun bajo un entorno en el que pueden

presentarse resabios del tradicional modelo científico y metodológico identificado con el positivismo.

Para la discusión viva hay algo de verdad en toda idea. Nada es entera e indiscutiblemente verdadero; nada es absolutamente absurdo y falso. Al confrontar las tesis, el pensamiento busca espontáneamente una unidad superior. Cada tesis es falsa por lo que afirma en forma absoluta, pero verdadera por lo que afirma relativamente. (Bleger, 1972, pág. 264 citado por Martínez).

La relatividad, el valor de la subjetividad y la contextualización de los datos y de los hechos, constituyen factores a ser conjugados con la rigurosidad propia del método seleccionado.

Revisión de información documental y electrónica

En el marco del desarrollo de la actual investigación, se realizó una labor de revisión de fuentes documentales bibliográficas, a los efectos de estructurar el cuerpo teórico-conceptual del trabajo, complementada con la revisión de fuentes hemerográficas, notas periodísticas, reportajes, reseñas e informaciones de prensa directamente relacionadas con el objeto de estudio seleccionado.

Paralelamente, se realizaron diversas consultas utilizando la vía electrónica (INTERNET), todo lo cual conforma una base o plataforma documental adecuada, pertinente y sobre todo actualizada, de manera que permita sustentar metodológicamente el presente trabajo de grado.

Instituciones de apoyo al sector microempresarial en el Estado Lara consideradas para este estudio.

La tradición y trayectoria del movimiento cooperativo y de organizaciones vecinales, comunitarias y populares en el Estado Lara, configuran un cuadro en el que se aprecia igualmente la existencia de diversas instancias, tanto públicas como privadas, que se dedican a

la atención, fomento, apoyo, promoción, financiamiento y capacitación al sector de las microempresas y de las PYMES.

A los efectos de la presente investigación, dada la facilidad relativa para acceder al personal; la experiencia institucional y organizativa; el número de personas empleadas así como su experticia y conocimientos en el área, se han seleccionado los siguientes organismos:

- Dirección de Desarrollo Social de la Gobernación del Estado Lara.
- Dirección de Desarrollo Económico de la Gobernación del Estado Lara.
- Fundación Parque Tecnológico de Barquisimeto (TECNOPARQUE).
- Fondo para el Fomento de la Artesanía, Pequeña y Mediana Empresa del Estado Lara (FUNDAPYME).
- Fundación para el Desarrollo de la Microempresa del Estado Lara (FÚNDEME).

Todas estas instituciones están relacionadas con la Gobernación del Estado Lara, bien sea bajo la forma directa de División o Dirección, o mediante la figura de Fundación o Instituto con carácter de Fondo.

La Dirección de Desarrollo Económico de la Gobernación del Estado Lara es la instancia del Poder Ejecutivo Regional llamada a fomentar el desarrollo productivo de los distintos sectores que conforman la estructura económica de la entidad. La Dirección de Desarrollo Social es la encargada de la administración, aplicación, y control de los distintos programas sociales dirigidos a la población de bajos recursos o más vulnerable por razones de edad o situación socioeconómica y/o educativa.

La Fundación Parque Tecnológico de Barquisimeto (TECNOPARQUE) ejecuta programas destinados a promover la creación de empresas, así como generación de soluciones materializadas en asesoría, capacitación, y asistencia técnica en los procesos de emprendimiento empresarial, con base en las ventajas comparativas del Estado Lara.

FUNDAPYME es un instituto autónomo con carácter de fondo, con personalidad jurídica y patrimonio propio, distinto e independiente del fisco del Estado, adscrito a la Secretaría

General de Gobierno del Poder Ejecutivo del Estado Lara, creada en 1998, aún cuando sus antecedentes se remontan a 1993 año en que se crea FUNDAPYMI. Tiene como objeto el fomento y promoción de la artesanía, la pequeña y mediana empresa, las empresas de servicio y la asistencia financiera para la consolidación de centros de trabajo de profesionales que ejerzan alguna carrera técnica o universitaria.

Entre los objetivos de FUNDAPYME, tendentes a lograr su objetivo institucional, destaca el referido a “establecer programas de asistencia crediticia, mejoramiento técnico, capacitación e investigación de dichos sectores, como parte de la política de desarrollo del Estado en la búsqueda de la creación de riquezas, consolidación y crecimiento de las fuentes de trabajo”¹⁸. (Subrayado del autor.)

Cuenta además con los siguientes programas y políticas de financiamiento: Crediapyme (créditos a empresas ya establecidas); Promoción de empresas (creado para asistir financieramente la constitución y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas que conlleven al “aumento de la producción y productividad del estado Lara a la vez que constituyan nuevas fuentes generadoras de empleo”. Subrayado del autor); Artesanal (asistencia financiera a artesanos en equipos y herramienta de trabajo); Profesionales y Técnicos (créditos a profesionales universitarios de libre ejercicio); Asistencia Tecnológica (financiamiento de proyectos de mejoramiento de la capacidad tecnológica) y Asociatividad (creación de alianzas cooperativas entre pymes y artesanos).

FUNDEME es un organismo creado por el Gobierno del Estado Lara, según decreto N° 040 del 27-07-90, para desarrollar unidades empresariales en el área de la producción y servicios y contribuir de esta manera a la generación de empleos, mediante el otorgamiento de créditos a través de programas de financiamiento. La misión de dicho ente persigue “la promoción, creación y consolidación de unidades empresariales sustentables en el tiempo, a través de programas de capacitación, asistencia técnica y financiamiento”.

¹⁸ Web site de la institución: www.fundapyme.com.

Se establece, entre los objetivos institucionales de FÚNDEME, el “contribuir a la promoción, consolidación y fortalecimiento de pequeñas empresas para la generación de fuentes de ingresos, seguros y estables¹⁹.” (Subrayado del autor).

Se había considerado acudir también a la oficina del Banco del Pueblo Soberano en la unidad de Barquisimeto, sin embargo dado el escaso personal en dicha oficina y al hecho de que estas personas eran solo promotores (no existía personal de gerencia media o estratégica) esta institución fue descartada y no incluyó en la muestra.

Vale destacar que aún cuando estas instituciones no representan quizá la totalidad de los organismos públicos que atienden al sector microempresarial en el Estado Lara, si constituyen un agregado importante y significativo de aquellos entes que en la entidad, ejecutan políticas para el área de las microempresas y de las PYMES.

Muestra

La relación a dilucidar entre políticas microempresariales e informalidad, se establecerá con base en la opinión aportada por funcionarios públicos con cargos directivos y personal de gerencia media y operativa en los organismos e instituciones seleccionadas, destinadas al diseño, promoción e instrumentación de políticas dirigidas en un sentido amplio a los estratos sociales de bajos recursos interesados en realizar actividades productivas de manera individual, familiar o asociativa, y en sentido estricto hacia el área de las microempresas.

En este caso, la atención se dirigirá no a la población atendida o beneficiada por estas instituciones en el estado Lara, sino a las personas encargadas de gerenciar su aplicación y ejecución, desde organizaciones pertenecientes al sector público, o vinculadas a iniciativas auspiciadas por el Poder Ejecutivo nacional, regional o local.

La población total, está conformada por todos y cada uno de los directores, gerentes, coordinadores, presidentes o responsables estratégicos así como personal de apoyo del área de

¹⁹ Web site: www.fundeme.com

la promoción de la economía social y microempresarial en la estructura de la Administración Pública o en instancias vinculadas funcionalmente a la Administración Central, Estatal o Municipal en el país.

Para el presente trabajo de grado, se ha considerado adecuada la elección de una muestra conformada por veintiséis (26) personas, que laboran en las instituciones referidas, desglosadas en función de su pertenencia al nivel estratégico de la organización (Alta gerencia), al nivel táctico (Gerencia media) y al nivel operativo (Personal administrativo o de apoyo), tal como se muestra en el siguiente cuadro:

	D.D.E. Gobernac. Edo. Lara	D.D.S. Gobernac. Edo. Lara	Tecnoparque	Fundeme	Fundapyme	Total
Nivel Estratégico	1	2	1	1	1	6
Nivel Táctico	--	--	--	4	4	8
Nivel Operativo	--	--	--	6	6	12
	1	2	1	11	11	26

Hernández Sampieri et. al (2003) hace alusión a las muestras cualitativas, y expresa que entre éstas la muestra de casos típicos tiene como propósito el estudio, conversación o interacción con “individuos, sistemas u organizaciones que poseen claramente las situaciones que se analizan o estudian”. (p.330)

Dada la naturaleza de la investigación, este tipo de muestreo es el más apropiado al método seleccionado, a través del cual si bien no es posible (bajo los criterios de una metodología científica ortodoxa y de la estadística descriptiva) calcular el error muestral o inferir estadísticamente con base en la teoría de la probabilidad un determinado comportamiento muestral, y extrapolarlo o generalizarlo a la población, la profundidad y la técnica de recolección de información dadas las características y complejidad de las variables bajo estudio, son las más adecuados para acceder, desde una óptica estructural, sistémica y dialéctica a una realidad esencialmente social o humana.

Por inconvenientes logísticos, no fue posible consultar a personal del nivel táctico y operativo de la DDE; DDS y TECNOPARQUE, concentrándose el grueso de encuestados en FÚNDEME y FUNDAPYME, organismos que se dedican básicamente al financiamiento de proyectos de micro y pymes.

Técnica de Recolección de Datos

El levantamiento y la recopilación de información se sustentará en el diálogo y la conversación dirigida, con los gerentes o funcionarios en posiciones directivas de los organismos de promoción económica y microempresarial, bajo los criterios técnicos de la entrevista semi-estructurada o focalizada, en la cual existen una serie de aspectos predeterminados sobre los cuales se quiere consultar al entrevistado, pero dejando un margen o espacio para profundizar, complementar o enriquecer la información recopilada con otros comentarios, opiniones o visiones del entrevistado, y que agreguen valor cualitativo a la investigación

La elección de esta técnica de recopilación de datos, se ve corroborada por la tesis de Martínez (1994) al manifestar que

las técnicas que tienen mayor sintonía epistemológica con el método hermenéutico-dialéctico, y las más adecuadas para describir estructuras, son las que adoptan la forma de un diálogo coloquial o entrevista semi-estructurada, complementada, posiblemente, con algunas otras escogidas entre las técnicas señaladas de acuerdo con la naturaleza específica y peculiar de la investigación a realizar.

Hacia esta misma dirección apunta Cerda (1991), al referirse a la encuesta focalizada, la cual posee la característica de concentrar en un solo punto un conjunto de cosas, conceptos y cuestiones referidas a un tema y a un contenido.

Según este autor, este tipo de entrevista exige cierta habilidad, tacto y experiencia para focalizar el interrogatorio o la conversación en torno a los aspectos que interesan al

investigador y orientar a la persona entrevistada, sin que se percate, por el camino que conduzca al esclarecimiento de las interrogantes planteadas.

Esta técnica será además complementada con la grabación, en cintas de audio y previa aceptación del entrevistado, de las conversaciones a desarrollar con los funcionarios a consultar, en las sesiones que sean necesarias.

Fases de la Recolección de información

La búsqueda y obtención de la información en las instituciones seleccionadas (Fundeme, Fundapyme Tecnoparque, Dirección de Desarrollo Social y Dirección de Desarrollo Económico de la Gobernación del Estado Lara) estará dividida en tres etapas o fases, que son:

a).- Contacto Inicial: Comprende la primera visita a la institución, para solicitar la entrevista con los funcionarios o personal del nivel estratégico o directivo de la institución, presentar la credencial institucional de la investigación que fundamente su carácter académico y concertar fecha de la entrevista.

b).- Entrevista Nivel Estratégico: Implica la conversación con los funcionarios del nivel gerencial estratégico, a través de una entrevista semi estructurada, con base en los tópicos contenidos en el instrumento, el cual le será entregado al final de la entrevista para que sea llenado en ese momento.

c).- Aplicación del instrumento nivel táctico y operativo: En una visita posterior a la institución, se le suministrará el instrumento al personal de gerencia media y operativa, para que lo respondan y entreguen en ese momento.

Posteriormente los datos recabados en los instrumentos serán procesados, para su presentación estadística, e igualmente, serán complementados con el análisis de las entrevistas grabadas hechas a los gerentes de las instituciones.

Diseño del instrumento

La elaboración del instrumento de recolección de información se sustentará en la denominada Escala de Likert, la cual consiste, según Hernández Sampieri et al. (2003) en un conjunto de ítems presentados en forma de afirmaciones o juicios, ante los cuales se pide la reacción de los sujetos.

Este escalamiento, permite evaluar la actitud del entrevistado, favorable o desfavorable en mayor o menor grado hacia el fenómeno, situación o variable en estudio.

En este caso, se pretende medir con la aplicación del cuestionario la actitud favorable hacia la economía informal, a través de la selección de las alternativas planteadas, así como otras referidas a la concepción de la riqueza, política microempresarial con énfasis en el financiamiento, actitud favorable hacia la exclusión de las medianas y grandes empresas y visión sobre el papel del Estado en la economía.

Las dimensiones u opiniones a consultar se orientarán, de tal forma, a los siguientes aspectos:

Aspecto Central:

a).- Actitud favorable hacia la existencia de la economía informal (ítems del 1 al 7).

Se pretende en este ítem indagar la postura del funcionario en torno a los siguientes aspectos:

- El registro o constitución formal.
- La subsistencia como objetivo básico de creación de microempresas
- Costos laborales, impuestos y gastos legales de registro
- Facilidad de una empresa para ser informal
- Incentivos para no ser formal
- Papel del Estado ante la economía informal

Las respuestas indicarán hasta que punto existe una opinión favorable o justificadora de la economía informal por parte del funcionario público, ubicando a las microempresas como unidades productivas familiares o inmersas en dicho sector.

Aspectos complementarios:

b).- Actitud favorable hacia una política microempresarial con énfasis en el financiamiento (items 8 y 9)

Se persigue establecer el acuerdo o desacuerdo del gerente sobre la tesis de una política microempresarial en el cual énfasis recarga sólo en el financiamiento, dejando a un lado o restándole importancia a la capacitación y la asistencia técnica como factores componentes de esa política. Esto, bajo el supuesto de que ha sido esta la tendencia en la aplicación de estas políticas.

c).- Actitud favorable hacia una política microempresarial que excluya o no considere a las medianas y grandes empresas (Items 10,11 y 12).

Se quiere conocer la opinión favorable o desfavorable en torno a la idea de que quizá se ha hecho mucho énfasis en normas, apoyo o recursos al sector de las microempresas, en desmedro de una estrategia hacia el área de las medianas y grandes, que persiga la integración y creación de cadenas y redes productivas que atienda no solo a las diferencia entre unas y otras, sino también a las complementariedades entre ellas.

d).- Actitud favorable en relación a un Estado Paternalista o Interventor (Item 13)

Bajo el supuesto o afirmación de que “es necesario que el Estado intervenga en la economía y redistribuya la riqueza” se quiere indagar si el encuestado comparte la tesis del Estado Paternalista, que más que regular o crear condiciones favorables para la inversión privada, regule, fiscalice e intervenga abiertamente en la economía no para crear empleos productivos y crear riqueza, sino para distribuir la existente.

e).- Actitud favorable en relación a una noción tradicional o clásica de riqueza (Item 14).

El objetivo es evaluar en nivel de acuerdo con una concepción tradicional, y en cierta forma inviable en la actualidad de la riqueza de Venezuela, sustentada en la renta petrolera y en dos diversos recursos naturales que posee el suelo y subsuelo nacional. Este ítem se complementa con el anterior, en el sentido de que busca indagar hasta que punto prevalece en el colectivo la idea de que “El Estado es rico, no tengo que esforzarme mucho porque parte de esa riqueza es mía”.

La orientación o el interés central que prevalece en la estructuración del instrumento, es el de establecer el rol o el papel que debe jugar el Estado, frente a la economía informal, y a través de la aplicación de medidas y políticas destinadas a apoyar y financiar a uno de los actores fundamentales de dicha realidad, como lo son las microempresas, esto con base en la opinión precisamente de quienes integran organismos públicos que administran y aplican dichas políticas.

La escala de Likert a emplear contendrá cinco opciones o alternativas, cuya valoración estará en función de la selección de aquella alternativa ubicada en una escala que va de la más favorable a la más desfavorable. La sumatoria final de todas las respuestas indicará entonces una actitud, opinión o juicio más favorable hacia el aspecto considerado, si el puntaje es alto, y en caso contrario, una opinión o posición más desfavorable o en desacuerdo con la dimensión expuesta.

La escala contendrá las siguientes alternativas:

Muy de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo, ni en desacuerdo

En desacuerdo

Muy en desacuerdo

Muy de Acuerdo -De acuerdo	Ni de acuerdo- ni en desacuerdo	En Desacuerdo – Muy en desacuerdo
(Posición a favor de la Economía Informal)	Posición neutral	(Posición en Contra de la Economía)

En el cuestionario que se entregará al entrevistado, cada frase contendrá las alternativas mencionadas, más no la puntuación asignada en cada opción, como estrategia a seguir en la recopilación de la información.

La dinámica de la recopilación de la información estará en función de la colaboración y disponibilidad del entrevistado. Sin embargo, se adoptarán las estrategias y acciones necesarias para el logro de los objetivos de la investigación, ante el grado de ocupación y retardo en suministrar la información por parte del personal seleccionado.

CAPITULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Luego de haberse efectuado las entrevistas con los gerentes de las instituciones seleccionadas, y de aplicar el instrumento a una muestra del personal de gerencia estratégica, media y operativa, se ofrecen los resultados obtenidos, a través de la presentación de extractos que resumen la opinión de los gerentes sobre los tópicos en estudio, su presentación en un cuadro matriz, así como las cifras resultantes de aplicar la estadística descriptiva al procesamiento de la información recopilada.

Entrevistas

1.- Betania Barco. Jefe de la Unidad de Evaluación y Seguimiento. Dirección de Desarrollo Social. Gobernación del Estado Lara.

- Concepción de la Economía Informal:

... Yo la relacionaría con los buhoneros. (Es aquella persona) que no tiene una empresa como tal y a lo mejor adquirió un capital y decide invertirlo ya que no puede ingresar a una empresa o está desempleado.

- Rasgos definatorios / Causas:

- El desempleo

- El Estado frente a la Economía Informal:

Aplicar políticas estratégicas para disminuirla. (...) A los organismos que hacen trabajo social les está tocando cada vez más duro para afrontar la situación de pobreza.

- Microempresa:

Una empresa pequeña de al menos 50 trabajadores.

- Microempresas y Economía Informal:

... Los dos (actores) tienen poco capital y están tratando de subsistir. La clave de esos dos sectores es la sobrevivencia.

2.- Douglas Trujillo. Jefe de Personal. Dirección de Desarrollo Social. Gobernación del Estado Lara.

- Concepción de la Economía Informal:

Desarrollo de instrumentos de compra, venta, comercialización, pero no con la rigidez y el formalismo de una empresa.

- Rasgos definitorios / Causas:

La Economía Informal se da sobre la base del alto índice de desempleo existente. La gente no consigue un empleo estable, que los sustente con todas las de la Ley, y como hay que sobrevivir, hay que subsistir, cabe entonces la posibilidad de hacer algo por propios medios.

- El Estado frente a la Economía Informal:

(...) Creo que se ha entendido que la economía informal es un primer paso dentro de un sistema comercial y el crecimiento económico del país. El hecho de que esté, de que exista, la hace importante porque la mayoría de la población está allí.

El Estado tiende a buscar que la economía informal se formalice, (...) a través de las cooperativas, o la creación desde hace algunos años, de organizaciones comunitarias.

(...) hay algunas limitantes dentro del proceso que son de orden público, y que hacen que el crecimiento no sea tan fluido como debería ser. (...) Se deben tratar de atenuar los elementos políticos, (...) porque hay una tirantez terrible.

- Microempresa:

(...) El que comienza e instintivamente logra producir, siempre tiene el deseo de crecer, siempre tiene el deseo de establecerse y adquirir una estabilidad.

- Microempresas y Economía Informal:

Cuando arranca la economía informal es una economía de necesidad o de oportunidad, sobre la base del instinto. La oportunidad es... “ mira, conseguí un dinero, y quiero que se reproduzca y rápidamente, vendiendo lo que sea.

(...) El primer paso de la Economía Informal es que, por lo menos exista la esperanza de desarrollarse.

3.- Ingeniero Felipe Aldana. Gerente General. Fundación Parque Tecnológico Barquisimeto.

- Concepción de la Economía Informal:

Ellos están en una suerte de limbo (...) La economía informal debe tratarse como un elemento que debe evitarse, pero insertando a esos individuos en el sector productivo (...) Ellos están desasistidos desde todo punto de vista, y eso los hace susceptibles de estar en una mala posición.

- Rasgos definatorios / Causas:

Ausencia (...) evasión del pago de tributos a que está sometido el resto de la economía, desorganización desde el punto de vista empresarial, falta de visión. (...) La economía informal está fuera del esquema en el que se encuentran tantos empresarios, y el elemento básico para ellos es que están desasistidos, porque no existen mecanismos en el país que los atiendan, y están en una lucha bárbara por sobrevivir.

- El Estado frente a la Economía Informal:

(...) ¿Qué hacemos con la Economía Informal? Bueno...tratar de eliminarla, pero no eliminarla porque quieras hacerla desaparecer ... reincorporarlos, reintegrándolos a la sociedad productiva, a través de políticas que generen trabajo, empleos, inversiones, y una serie de cuestiones que capten a esos individuos que forman parte de la economía informal. (...) tu tienes hoy en día un lanzamiento o una moda de apoyar la creación de microempresarios, da darle oportunidad a la empresa popular, a las cooperativas, que están surgiendo a diestra y siniestra por todos lados; sin embargo no puede generarse como una moda sino como una cultura, sustentada sobre muchas bases.

- Microempresa:

Está caracterizada por el número de trabajadores ocupados, que es hasta cinco (5), (...) pero también está regida por una cierta producción, en términos monetarios, a través de los ingresos que por su puesto, bajo las condiciones que estamos viviendo se está desvirtuando el concepto.

- Microempresas y Economía Informal:

La economía informal está distante de relacionarse con la PYME, básicamente, pero está muy estrechamente ligada a la microempresa.

4.- Luis Meléndez. Jefe del Departamento de Estudios y Proyectos. Dirección de Desarrollo Económico. Gobernación del Estado Lara.

- Concepción de la Economía Informal:

El problema de la economía informal en Barquisimeto es muy grave. (...) Allí hay dos problemas básicos: aquel que lo hace por necesidad, porque está desempleado, y el comercio formal, que de alguna manera ha fortalecido y ha promovido la economía informal.

- Rasgo definitorio / Causas:

Es un círculo vicioso muy grave. No solamente es un sector de la población que tiene que cubrir sus necesidades sino que ahora también es la necesidad de un sector formal, de entrar en una competencia desleal.

- Microempresa:

(...) Las microempresas surgen por la necesidad de lograr unos niveles de vida un poquito mejores. (...) siempre hemos sentido que a la gente a nivel de microempresas, por ser niveles muy bajos no se les hace seguimiento; no sabemos realmente a donde va el dinero, cual es la generación de empleo, que por ser microempresarios es relativamente muy bajo... son empresas de carácter familiar. (...) Hasta cinco (5) trabajadores.

- Microempresas y Economía Informal:

(...) El buhonero, en la mayoría de los casos es mercancía seca, es un revendedor, más que un microempresario. (...) Entendemos al microempresario no por el tamaño sino por la intención que tenga de hacer las cosas, de establecerse, de formalizar una actividad productiva, por muy incipiente que sea, por muy familiar que sea. (...) El buhonero es simplemente un revendedor. La visión del microempresario es crecer, seguir desarrollándose, aspirar a mejorar procesos y capitalizarse.

- El Estado frente a la Economía Informal:

Realmente en este momento no hay la estructura para hacerle seguimiento. (...) Esto se puede solucionar a través de la organización. (...) Tenemos que acometer el problema desde la base. (...) Organización de los distintos niveles empresariales a nivel micro, pero en la base (...) fortalecerlos, promoverlos, fomentarlos.

5.- Elizabeth Peña. Gerente General. FUNDAPYME.

- Concepción de la Economía Informal:

¿Qué es lo más inmediato cuando una persona queda sin trabajo? Las prestaciones que le dan las invierte en mercancía y bueno, “me voy para la calle”. Es la necesidad de tener recursos, de percibir unos ingresos para poder subsistir, y más si se tiene un grupo familiar.

- Rasgos definitorios / Causas:

Bueno, la única forma, la que ellos ven como más inmediata es la compra y la venta. ¿Cuántos profesionales no hay taxistas, en el comercio informal? (...) Quizá no ha habido la cultura ... esto es cultura, esto es educación.

- El Estado frente a la Economía Informal:

Con esta recesión que tenemos en el país, da la única manera en que vamos a solventar la situación económica es a través de la PYME. Sabemos que papá Estado ya no puede seguir resolviendo el 15 y último, sino es a través de la formación de la PYME pero con esa visión.

- Microempresa:

(...) Tenemos unos parámetros que se han venido manejando de que hasta cinco (5) empleados son microempresarios. Sin embargo se toman en cuenta también como parámetros las unidades tributarias, o los ingresos que perciban por ventas.

- Microempresas y Economía Informal:

Las personas piensan que como son recursos del Estado, no se deben de pagar. Esa es la cultura (...) “es el crédito que papá Estado me va a dar para resolver mi problema” pero resulta que no es así. (El seguimiento) ha sido un trabajo difícil y una de nuestras debilidades.

6.- Carmen Infante. Gerente General. FÚNDEME.

- Concepción de la Economía Informal:

Hoy en día está creciendo bastante. La mayoría de la gente tiene que salir a buscar sustento de trabajo, y la vía más fácil, si se quiere, más inmediata que muchos ven es la economía informal.

- Rasgo definitorio / Causas:

Lo veo como una necesidad que está latente por el alto índice de desempleo que existe tanto a nivel regional como nacional. Particularmente en FÚNDEME se están otorgando créditos al área de comercio, y de alguna u otra manera también estamos contribuyendo a ese sector de la economía.

- El Estado frente a la Economía Informal:

El Estado debe canalizarla, organizarla. En la medida en que se organice, si bien dada la situación no se logrará reducir ese sector, pero sí organizar mejor a como se está dando en estos momentos. (...) Fallamos en el seguimiento. (...) La morosidad es más de un cincuenta por ciento (50%). El punto crítico de esta política microfinanciera, el problema radica en la recuperación. Si damos y damos y no ahondamos esfuerzos a nivel institucional, regional, nacional, de hacerle seguimiento, de ir de la mano con esas microempresas, a las que estamos otorgando recursos, tanto en orientarlos, capacitarlos y seguirlos, no vamos a obtener un retorno. (...) Mientras que ese ciclo no se cumpla, creo que las políticas de una manera u otra van a tener un fin.

- Microempresa:

Una microempresa es a partir de dos (2) personas, independientemente que esté o no registrada, porque la mayoría son personas naturales.

- Microempresas y Economía Informal:

Tenemos aquí gente que tiene su puesto fijo en un mercado o en la vía pública o de casa en casa (...) No hacemos ninguna distinción o limitante siempre y cuando se cumpla con todos los requisitos, que de verdad son mínimos. (...) Genera conflictos, porque ellos no paga impuestos, ellos donde quiera se paran y tenemos otra gente que si paga impuestos, que quizá se le quitan derechos a unos y se le dan privilegios a otros, entonces no hay que desatenderlos pero sí organizarlos mejor.

MATRIZ RESUMEN DE ENTREVISTAS

Entrevistado	Concepción de la Economía Informal	Rasgos definitorios - Causas	El Estado ante la Economía Informal	Microempresa	Microempresas y Economía Informal
Ing. Betania Barco. Dirección de Desarrollo Social. Gobernación del Estado Lara.	Buhoneros.	Desempleo. Invertir un capital.	Aplicar políticas estratégicas para disminuirla.	Empresa pequeña de al menos 50 trabajadores.	La clave de los dos sectores es la sobrevivencia.
Lic. Douglas Trujillo. Dirección de Desarrollo Social. Gobernación del Estado Lara.	Instrumentos de compra y venta, sin la rigidez y formalismo de una empresa.	Desempleo. Hacer algo por propios medios.	Buscar su formalización a través de cooperativas. La Economía Informal es un primer paso para el crecimiento económico del país.	Inicio instintivo en la producción de algo, en busca de estabilidad y crecimiento.	Economía de necesidad o de oportunidad, sobre la base del instinto.
Ing. Felipe Aldana. Tecnoparque	Suerte de limbo. Debe evitarse, pero insertándola en el sector productivo.	Ausencia. Evasión fiscal, desorganización empresarial, falta de visión, sobrevivencia	Reincorporación, reinserción a la sociedad productiva, a través del crecimiento económico.	Hasta 5 trabajadores ocupados. Producción e ingresos (criterios de clasificación). Se esta desvirtuando el concepto.	La economía informal está distante de la PYME, pero muy estrechamente ligada a la microempresa.
Arq. Luis Meléndez. Dirección de Desarrollo Económico. Gobernación del Estado Lara.	Dos problemas: necesidades urgentes y competencia desleal.	Necesidad (desempleo). Sobrevivencia empresarial.	No hay estructura para hacerle seguimiento. Fomento y organización desde la base.	Empresas de tipo familiar, de hasta 5 trabajadores. Niveles socioeconómicos bajos.	Un buhonero no es un microempresario. Intencionalidad y visión, aspectos distintivos.
Econ. Elizabeth Peña. FUNDAPYME	Respuesta rápida a una situación de desempleo.	Compra- venta. Subsistencia. Problema cultural. Desempleo.	Fomento d la PYME. Redefinición papel del Estado paternalista. Cultura emprendedora. Debilidad en el seguimiento.	Hasta 5 empleados son microempresas. Ingresos por venta en U.T.	Problema cultural. Concepción popular del crédito: Son recursos del Estado, y por eso no se deben pagar.
Ing. Carmen Infante. FÚNDEME.	Forma fácil e inmediata de la mayoría de la gente para buscar su sustento de trabajo.	Desempleo.	Canalizarla, organizarla. Conciencia sobre la imposibilidad de reducirla. Puntos críticos: recuperación del crédito y seguimiento.	A partir de 2 personas (esté o no registrada). Las microempresas son personas naturales.	Conflicto entre quienes cumplen criterios formales y quienes no, al momento de otorgar créditos.

Encuestas

La entrevista con el personal gerencial de las instituciones seleccionadas fue complementada con la aplicación del instrumento o cuestionario al personal de gerencia media y operativa, a objeto de conocer de primera fuente, la opinión sobre los aspectos en estudios, todos referidos a una valoración o postura positiva ante la economía informal. A continuación, se presentan los resultados obtenidos, por cada ítem o afirmación contenida en el cuestionario.

Afirmación N° 1. “La informalidad no es un obstáculo para el éxito de una empresa”.

El 34,62% de los consultados manifestó estar en desacuerdo con este planteamiento, y un 19,23% respondió estar muy en desacuerdo, lo cual indica que el 53,84% de los entrevistados no se identifica con el ítem, y al contrario, considera que la informalidad puede entenderse como un obstáculo para el éxito y desarrollo de una empresa. Un 34,46% estuvo muy de acuerdo o de acuerdo con la sentencia aludida.

Afirmación N° 2. “Las microempresas no registradas ofrecen mayores ventajas y oportunidades de negocios en relación a las registradas”.

En este ítem se planteaba indagar hasta qué punto existía una aceptación al no registro legal de una microempresa, y a concebir este hecho como una ventaja frente a las unidades productivas que si habían cumplido este trámite formal. En este sentido, un 11,54% estimó como una ventaja para un microempresa el no estar registrada legalmente, y una gran y contundente mayoría, el 76,92% respondió estar en desacuerdo o muy en desacuerdo con el planteamiento, por lo cual es posible inferir que existe una percepción entre los consultados que apuntaría a considerar como una desventaja, que traería una relativa dificultad de concretar y aprovechar oportunidades de negocios, la condición de informal en términos jurídicos, para una microempresa.

Afirmación N° 3. “Las microempresas son creadas para favorecer la subsistencia del microempresario y su familia”.

En relación a la subsistencia o sobrevivencia, como objetivo básico que motiva la creación o conformación de microempresas, sumados los porcentajes correspondientes a las opciones muy de acuerdo (11,54%) y de acuerdo (46,15%), se obtiene que el 57,69% de los consultados estima que la sobrevivencia o satisfacción de necesidades básicas para el microempresario y su grupo familiar, es lo que da lugar a la creación de organizaciones de esta naturaleza, frente a un 26,92% que estima no estar de acuerdo, o estar muy en desacuerdo con que sea sólo la subsistencia lo que origina el establecimiento de microempresas, dejando probablemente un margen para otros factores como la consolidación o el crecimiento como posibles objetivos iniciales.

Afirmación N° 4. “Los pasivos laborales, los impuestos y los gastos legales de registro son barreras que impiden el crecimiento de las microempresas.”

La intención en este ítem era determinar la identificación del entrevistado con la idea según la cual los altos o excesivos costos de la formalidad, expresados en el plano de las obligaciones laborales, impositivas y mercantiles, constituyen una limitante para el crecimiento de las microempresas.

Agrupadas las respuestas afirmativas, un 34,62% consideró estar muy de acuerdo o de acuerdo con esta sentencia; si embargo, la mayoría de los entrevistados, un 57,69% estuvo en desacuerdo o muy en desacuerdo con esta idea, lo cual pudiera ser indicativo o bien de que consideran que los costos de la formalización no son tan elevados como parecen, o que, al incumplirlos o descartarlos asumiendo la informalidad, ellos en sí mismos no son obstáculos para el crecimiento de las pequeñas empresas.

Afirmación N° 5. “En Venezuela es más fácil para una empresa ser informal que ser formal”.

Ahondando en la posición del funcionario público sobre la economía informal, y sobre los elementos que configuran esa informalidad en el plano organizativo y microempresarial, al plantear esta afirmación, un 57,69% escogió las alternativas “muy de acuerdo” o “de acuerdo”, evidenciando de este forma, la relativa aceptación del fenómeno, y en todo caso, la

“facilidad” de ser informal para una empresa al no existir nada ni nadie (autoridades o Estado, por ejemplo) que lo impida, regule, controle o que eventualmente haga mas “difícil” esa situación. Un 38,46% planteó estar en desacuerdo o muy en desacuerdo con el ítem ya referido.

Afirmación N° 6. “La economía informal existe porque no hay incentivos para ser formal”.

A objeto de ampliar lo establecido en la afirmación anterior, se perseguía en este ítem conocer el mayor o menor acuerdo en torno a las facilidades de ser informal, o a la inexistencia de limitaciones, controles, restricción o incentivos para la formalización de las organizaciones empresariales en el país.

En esta dirección, 46,15% estuvo muy de acuerdo o de acuerdo con lo afirmado, frente a un 34,62% que manifestó estar en desacuerdo o muy en desacuerdo. Cabe destacar un 19,23% de consultados que asumió una posición neutral (ni de acuerdo ni en desacuerdo) al considerar quizá que la existencia de la economía informal se deba no a la inexistencia de incentivos para “formalizar” a la microempresa, sino a la imposibilidad manifiesta para formalizarse, o a la negativa abierta para hacerlo, más allá de los estímulos o incentivos que desde el Estado, puedan generarse.

Afirmación N° 7. “Es muy difícil que el Estado pueda evitar el crecimiento de la economía informal”.

Esta sentencia lleva implícita, en cierta forma, una valoración sobre el papel del Estado ante el fenómeno de la informalidad, y la gobernabilidad sobre el problema; es decir, la posibilidad cierta y concreta de actuar, políticamente, para atender esa realidad. Frente a esta tesis, la mayoría de los entrevistados, 57,69% consideró que no es muy difícil que el Estado pueda evitar el crecimiento de la economía informal, al sentirse quizá, en cierta forma, aludidos directamente como integrantes de la estructura de la Administración Pública. Puede sin embargo interpretarse, a la luz del 34,61% que estuvo muy de acuerdo o de acuerdo con lo planteado, que existe cierto reconocimiento de la complejidad del fenómeno, de las

debilidades varias del gobierno (como expresión concreta del Estado) para atenderlo, o de ambas inclusive.

Afirmación N° 8. “Lo único que necesitan los emprendedores de sectores populares es el financiamiento para fortalecer sus microempresas”.

En la creencia, o asumiendo la noción según la cual un rasgo importante de las políticas estatales de atención, promoción o fomento hacia las microempresas es el que éstas poseen un énfasis “financista”, o con excesivo peso en la entrega de recursos al público-meta, se planteó la redacción del ítem N° 8. Ante ella, un 42,30% manifestó estar muy de acuerdo o de acuerdo, y la mayor parte, un 57,69% expresó estar en desacuerdo o muy en desacuerdo, lo cual refleja, que pese a existir una mayoría que opina que no sólo es el financiamiento lo más importante de la política microempresarial, no es tan contundente como debería ser, ya que subsiste una porción notable de quienes piensan que si es, o si debería ser así.

Afirmación N° 9. “La capacitación y la asistencia técnica son factores importantes pero no fundamentales de una política microempresarial.”

Como correlato de la sentencia anterior, y entendiendo a la capacitación y a la asistencia técnica como factores que deben complementar el aspecto financiero de la política, se plantea una afirmación a fin de verificar la posición de los funcionarios consultados en esa dirección. Las respuestas no dejaron lugar a dudas, ya que un 23,08% estuvo muy de acuerdo o de acuerdo, pero un significativo 76,92% expresó estar en desacuerdo o muy en desacuerdo, al considerar que tanto la capacitación como la asistencia técnica, son importantes y fundamentales en la gestión pública hacia el sector, esto al menos en la respuesta, quedando la inquietud si dicha mayoría se materializa efectivamente en la práctica institucional.

Afirmación N° 10. “Es importante diferenciar y privilegiar a las microempresas en relación a las medianas y grandes empresas”.

Este apartado busca indagar la opinión del funcionario en torno a la especificidad del sector microempresarial, que justificarían una actuación estatal destinada a diferenciar y

privilegiar una política especial para dicho ámbito organizativo, separada o distinta al espacio de la PYMES. Las respuestas si bien se inclinaron mayoritariamente en un 53,85% a favor de lo expresado en el ítem, en un 46,15% agrupó al funcionario que estimó no coincidir con lo afirmado, por lo cual se evidencia una proporción bastante similar para ambos extremos valorativos (de acuerdo- en desacuerdo).

Afirmación N° 11. “Son las pequeñas empresas, y no las medianas o grandes, la clave del desarrollo económico y social del país”.

En la misma orientación de la afirmación anterior, se persigue corroborar la opinión de quien labora en las instituciones oficiales que atienden al sector microempresarial en lo relativo a la conveniencia o no de instrumentar acciones separadas para cada tipo organizacional, y de medir cualitativamente el grado de importancia asignada a unas y otras. Sólo un 15,38% estuvo muy de acuerdo o de acuerdo con el planteamiento, y un elevado porcentaje, 61,54%, manifestó estar en desacuerdo o muy en desacuerdo con el ítem, lo cual revelaría la tendencia, entre los entrevistados, a no sesgar o diferenciar a un sector frente a otro. Un 23,07% respondió neutralmente, indicando probablemente una inconformidad por separar tajantemente a micros y PYMES, en cuanto a una estrategia de atención estatal.

Afirmación N° 12. “Las microempresas no necesitan relacionarse con grandes empresas para crecer y aumentar sus operaciones.”

La conformación de un tejido productivo, en el que se establezcan vínculos y relaciones entre micros, pequeñas, medianas y grandes, es el norte que debe guiar la ejecución de una política microempresarial, en sentido estricto, y de una política económica, en sentido amplio. La afirmación expresa precisamente la idea contraria, a objeto de verificar la opinión del consultado. Mientras un 26,92% estuvo muy de acuerdo o de acuerdo, el 57,69% dijo estar en desacuerdo y el 11,54% muy de acuerdo, para obtener un 69,23% de entrevistados no identificados con la afirmación, al entender la necesaria relación que debe existir entre todas las empresas, como rasgo lógico de una economía de mercado, sustentada en la actividad empresarial.

Afirmación N° 13. “Es necesario que el Estado intervenga en la economía y redistribuya la riqueza”.

Otro de los aspectos esenciales en la caracterización que suele hacerse de la participación del Estado venezolano en la economía, es su naturaleza interventora o paternalista, sustentada en la actividad petrolera y en el carácter rentístico del principal ingreso fiscal del Estado, propietario de dicho recurso. No obstante, la concepción de riqueza en época reciente y a propósito de la Globalización y de la teoría de la Competitividad defendida entre otros por Michael Porter, identifica al conocimiento, el capital humano y una relación más equilibrada entre Estado, mercado y sociedad civil como requisitos para lograr un crecimiento económico y una mejor calidad de vida para la población.

Por ello, este ítem, junto al siguiente, es vital para medir hasta que punto se comparte, en el contexto de la cultura del funcionario público, una visión tradicional o moderna de la riqueza nacional.

Mientras un 19,23% dijo estar en desacuerdo con que el Estado intervenga en la economía y redistribuya la riqueza, una aplastante mayoría del 80,77% dijo estar muy de acuerdo o de acuerdo con dicha premisa, lo cual revela la persistencia en el plano de quienes laboran directamente al servicio del Estado, de una concepción ideológica de la riqueza no a tono con la crisis actual del modelo de desarrollo vigente, y divorciada de la insostenibilidad de un gasto público incremental e ineficiente. Esto denota una mayor gravedad, en cuanto a que quienes abrumadoramente se identifican aun con esa idea, son precisamente los encargados de asignar y financiar proyectos microempresariales.

Afirmación N° 14. “Venezuela es un país rico por el petróleo y los recursos naturales que posee”.

Se constata en cierta forma lo ya verificado en el ítem N° 13, ya que el 57,68% de los entrevistados expresó estar muy de acuerdo (15,38%) o de acuerdo (42,30%) con esa afirmación, frente a un 38,46% de respuestas que apuntaron a un desacuerdo. Ello ilustraría la permanencia en el común de la gente, y en este caso del funcionario público, de la idea de un

Estado rico y dadivoso, que tiene que “regalar” el dinero y “repartir” entre los más pobres, y entre los que no lo son tanto, parte de esa supuesta riqueza, en contraste con la realidad fiscal del Estado venezolano, y con la dificultad creciente para atender sus deberes más fundamentales en el orden educativo, sanitario, de seguridad social, infraestructura o en la creación de un marco adecuado para la inversión y el empleo.

Análisis

Luego de analizar lo comentado por los gerentes entrevistados en torno a la economía informal, a la concepción sobre las microempresas y al papel que debe jugar el Estado frente a estas realidades, y de revisar los resultados que arrojaron los instrumentos aplicados al personal de las instituciones y organismos seleccionados, es posible afirmar que prevalece en los gerentes y funcionarios públicos una actitud en cierta forma complaciente, justificadora y en momentos indiferente hacia el crecimiento del sector económico informal, asumiéndolo como una respuesta rápida de quienes, engrosando las filas del desempleo, buscan realizar cualquier labor, oficio o actividad, básicamente comercial o de compra-venta, para sobrevivir.

Parece existir un consenso entre los resultados, en cuanto a que la informalidad, expresada en la esencia de registro, organización empresarial, claridad de objetivos, visión de crecimiento, planificación, contabilidad, capital, entre otros elementos, lejos de una ventaja, puede en un momento dado limitar el crecimiento o impedir el aprovechamiento de oportunidades de negocio a las microempresas.

Es generalizada la idea de que una microempresa es solo una forma de sobrevivir, y no un mecanismo cuyo objetivo debe ser el de crecer, consolidarse y convertirse en PYME. La tesis según la cual el microempresario busca es “sobrevivir”, “hacer el día”, o “mejorar un poquito su calidad de vida”, denotaría una visión ideológica hacia lo que debe ser, según los consultados, el objeto de la microempresa, limitando con ello el alcance o éxito de la política.

Se acepta la existencia de la economía informal, como un fenómeno generado por el desempleo y la crisis económica, y en cierta forma, por la misma dificultad del gobierno para enfrentarla sistemática e integralmente. Así la costumbre, o la práctica cotidiana, marcan la

facilidad (en ausencia de la presencia normativa o reguladora del Estado) para realizar una actividad comercial o de otra índole, informalmente.

Se evidencia como aspecto positivo, el reconocimiento (al menos en el discurso) de que no es solo el financiamiento, sino también la capacitación y asesoría, los elementos que deben guiar una política microempresarial.

Por otra parte, si bien se asume la especificidad y características distintivas de las microempresas, parece evidenciarse un desacuerdo hacia la desvinculación y separación del sector micro, del ámbito de las medianas y grandes empresas, en contraste con la tendencia exhibida en el discurso y praxis del actual gobierno de privilegiar a las micros y PYMES en desmedro del sector de la gran empresa, por la presencia de factores políticos en la relación entre el poder ejecutivo y sectores empresariales. La evidencia más preocupante, en todo caso, apunta a la percepción del gerente público sobre el papel del Estado en la economía, y el seguimiento y recuperación de los créditos otorgados.

Aunque prevalece fuertemente la creencia, o la valoración que defiende la intervención del Estado en la economía no tanto para crear las condiciones propicias para la inversión, el empleo y el marco jurídico estable que apoye la creación de riqueza o una cultura del trabajo como fuente de desarrollo social, económico vital, sino para destruir la existente, para “repartir la riqueza petrolera”.

Y esto en cierta forma, influye en el alto nivel de morosidad de los créditos otorgados, que en algunos casos como el de FÚNDEME, rebasa cómodamente el cincuenta por ciento (50%) según su gerente, no tanto por el incumplimiento de los beneficiarios sino por la flexibilidad, o el desinterés de la institución, materializado en esa creencia, al no colocar el énfasis en su cobro.

Por otra parte, aún cuando las respuestas mayoritariamente apuntan a valorar a la capacitación y asesoría como complementos necesarios del financiamiento, en la práctica, y en lo apreciado en las entrevistas con algunos gerentes, se reconoce en el seguimiento a los beneficiarios una debilidad de esa política, bien por la ausencia de infraestructura y personal o

recursos para hacerlo, como por la dificultad de los beneficiarios para “aceptar” ese seguimiento, a través de visitas y consultas.

CONCLUSIONES

Una vez desarrollados los planteamientos teóricos, caracterizado el problema, revisadas las argumentaciones conceptuales vinculadas al mismo, efectuadas las actividades relativas al plano metodológico y una vez analizados los resultados alcanzados, es pertinente establecer algunas consideraciones finales, que a manera de conclusiones, se presentan a manera de conclusiones, se presentan a continuación:

-. En el contexto de las reformas institucionales llevadas a cabo en los últimos años, y particularmente durante la actual gestión gubernamental, se han desarrollado un conjunto de instrumentos legislativos sustentados en principios presentes en la Constitución de 1999, que reflejan la intención del legislador de apoyar, fomentar o atender las inquietudes, necesidades y demandas de un grueso sector de la población, que excluido del llamado sector formal de la economía, y en algunos casos en situación de desempleo, realiza una serie de actividades y labores en búsqueda de su sustento y satisfacción de necesidades básicas.

La denominada Ley de Microfinanzas constituye uno de los principales elementos normativos que se erigen como expresión jurídica de la intencionalidad presente en el discurso y praxis de la gestión actual, y a través de la cual se están canalizando hacia diversos entes una gran cantidad de recursos para promover la creación de cooperativas, asociaciones comunitarias y microempresas, como manifestaciones de la denominada en ese discurso economía popular, solidaria y alternativa, marcando quizá una distancia ideológica con lo que sería la simple noción de empresa o inclusive, de economía informal.

No obstante, la ausencia de una estrategia clara y definida del Estado en materia económica, y la particular situación económica, social, política e institucional por la que atraviesa la nación, plantean la ejecución de una serie de medidas que aunque pretenden atender reclamos sociales y laborales, entre otros, de la población, carecen de la integralidad, coherencia y visión de largo plazo que debe poseer una política, limitándola solamente, en muchos casos, a la asignación de recursos financieros, con una visión de asistencia y urgencia y no de viabilidad y construcción de un tejido productivo.

Pese a plantearse, normativamente, el cumplimiento o la satisfacción de una serie de necesidades sociales y económicas, trabajo y empleo entre ellas, el Estado, en su gestión y en la administración de estas políticas microempresariales, al no plantearse la formalización y sostenibilidad de ese proyecto microempresarial o productivo, en la práctica está fomentando la informalización de la economía.

En ese sentido, el aumento y crecimiento de la economía informal, más allá de las razones que pudiesen generarla, tiene en la creciente debilidad administrativa, operativa e institucional del Estado venezolano, uno de sus factores desencadenantes.

-. El diagnóstico o la visión del gerente público o del actor decisor en esa estructura estatal sobre una realidad problemática, incide en la elaboración y diseño de las medidas y decisiones que tendrían como objeto actual sobre ella para atenuarla o solucionarla.

La conexión o valoración que se identifica en la opinión de los funcionarios consultados, asume a la economía informal como una realidad que estaría plenamente justificada, entre otros elementos, por el alto índice de desempleo existente, y en cierta forma, por la “facilidad” para ser informal.

Si se conviene en la conexión estrecha en la opinión del gerente público entre la economía informal, en tanto ámbito de acción popular, y la microempresa, concebida como forma o esquema organizativo de esa acción, se observan las implicaciones que en el diseño, aplicación y control de las políticas microempresariales tiene esa visión, que en buena medida estaría justificando el incumplimiento de una serie de requisitos tributarios, mercantiles y laborales por parte de la microempresa, o su permanencia como una vía exclusiva de sobrevivencia o subsistencia, y no de crecimiento y mejoramiento integral del microempresario y su grupo familiar.

El drama que representa el problema del desempleo, un aumento en la demanda de medidas compensatorias, en lo social, y de créditos, en lo microempresarial, por parte de sectores de bajos estratos socioeconómicos, puede estar incidiendo a su vez en la urgencia,

cortoplacismo o inmediatez de la gestión pública hacia las microempresas, y ello limitaría la necesidad y conveniencia de una respuesta integral al problema de la informalidad, desde el punto de vista de la creación de una economía productiva y de una estructura microempresarial con sólidos vínculos con medianas y grandes empresas.

-. En la visión del funcionario público, aunque en cierta forma se reconoce y acepta que la informalidad, como condición o estatus, no es buena para una microempresa que quiere crecer, se asume que ésta sólo busca permitir la subsistencia del microempresario y que el desempleo es de tal magnitud que justifica la presencia de la economía informal.

Es patente en la mentalidad de ese funcionario público, la existencia de una postura ideológica proclive al Paternalismo de Estado, con las implicaciones que ello pudiera traer al momento de evaluar las finalidades y la misión de la institución a la cual pertenece, cuyo objeto estaría dirigido a la conformación de un tejido empresarial, al fomento del trabajo organizado y a la libre iniciativa, generando ciertamente una contradicción y un contrasentido evidente.

-. El buhonerismo, como una de las más palpables manifestaciones de la economía informal, en la práctica, es fomentada y alentada abiertamente por parte de algunas de las instituciones de atención a la microempresa, como es el caso de FÚNDEME, al otorgar créditos a pequeños comerciantes y vendedores ambulantes sin establecer requisitos o condiciones que eviten o limiten su crecimiento. Por otra parte, la premura por ejecutar los recursos, puede influir en el alto nivel de morosidad en la cartera de instituciones como la señalada, bastante superiores al 50%.

-. Otro de los elementos identificados en el análisis de la opinión del personal entrevistado, lo constituye la importancia concedida a una política microempresarial que si bien reconozca las especificidades de las microempresas, establezca relaciones de cooperación y cadenas productivas con las medianas y grandes empresas, en el entendido de que toda política económica en líneas generales, debe perseguir el fortalecimiento integral de todas las empresas del país.

- Pese a existir aun la idea de que lo económico y financiero es pieza clave de cualquier acción estatal de apoyo a la microempresa, existe un consenso generalizado entre los gerentes y funcionarios entrevistados, en el sentido de que la capacitación, la asesoría y la educación, son componentes fundamentales e importantes que deben estar presentes en esa estrategia, aun cuando esta opinión sea sólo una evidencia discursiva, a la luz de las debilidades institucionales para efectuar el seguimiento adecuado a los créditos otorgados y a sus beneficiarios.

- Si bien pudiera pensarse que la valoración, los juicios, concepciones personales, opiniones o percepciones del personal consultado, y especialmente del gerencial, forma parte solo de una dimensión subjetiva que en nada afecta la administración de la política microempresarial, en la gestión diaria y cotidiana desarrollada para materializar la intención reflejada o bien en la norma, o bien en los lineamientos superiores estratégicos, o bien en las prácticas usuales devenidas costumbres, en el ámbito institucional de las organizaciones estatales de apoyo al sector, que estarían limitando la efectividad de los programas, o el cumplimiento de la misión o de los objetivos que justifican su existencia.

- Se acepta, en este concepto, la complejidad del fenómeno de la economía informal, pero no obstante, las debilidades institucionales, la poca integralidad y la ausencia de una visión estratégica de largo plazo de las políticas, además de una mayor demanda de atención por parte de la colectividad que solicita los créditos, incidirían en la dispersión de los recursos y, quizá, en el fomento no de una cultura empresarial, sino de una cultura en la cual lo normal sea evadir, esquivar y burlar la presencia regulatoria del Estado, por lo demás seriamente afectada, o concentrada en la gran empresa.

- Es innegable la complejidad y la elevada estructuración de la economía informal como fenómeno, y la dificultad para visualizar un amplio consenso teórico y conceptual en su caracterización y estudio.

Sin embargo, esta diversidad de enfoques sobre el problema, su crecimiento y expansión en el entramado de relaciones productivas, sociales y culturales que configuran el ámbito económico del mercado, exigen no sólo de los estudiosos del tema, sino del Estado,

una mayor claridad y conciencia sobre esta complejidad, y sobre sus evidentes relaciones con elementos como el desempleo, la reestructuración organizativa y empresarial ocasionada por la globalización, la pobreza, la educación y la cultura, a los efectos de elegir un curso de acción materializado en una determinada política pública.

En esa dirección, la formalización, en tanto inserción adecuada y deseable de las microempresas en el espacio del estado de derecho, y del cumplimiento de ciertos parámetros laborales, mercantiles, tributarios y gerenciales, debe establecerse claramente como un objetivo necesario de una política de estímulo, promoción, apoyo o financiamiento a las microempresas, tomando el actor estatal las medidas necesarias o convenientes igualmente, para replantear o modificar aquellos elementos de su estructura burocrática, institucional, legal o de su gestión rutinaria, que impide o dificulte dicho objetivo, enmarcando esa política en una estrategia coherente y de mayor alcance en el orden económico, que permita aprovechar las especificidades y fortalezas de la microempresa y de quienes se encuentran en el sector informal, para abordar la construcción de una economía que pueda enfrentar, adecuada y exitosamente, los retos impuestos por la Globalización y las transformaciones que ella esta generando.

ANEXOS

CUESTIONARIO

(Actitud favorable a la existencia de la economía informal)

1) La informalidad no es un obstáculo para el éxito de una empresa

- 5) Muy de acuerdo
- 4) De acuerdo
- 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- 2) En desacuerdo
- 1) Muy en desacuerdo

2) Las microempresas no registradas ofrecen mayores ventajas y oportunidades de negocios en relación a las registradas.

- 5) Muy de acuerdo
- 4) De acuerdo
- 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- 2) En desacuerdo
- 1) Muy en desacuerdo

3) Las microempresas son creadas para favorecer la subsistencia del microempresario y su familia.

- 5) Muy de acuerdo
- 4) De acuerdo
- 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- 2) En desacuerdo
- 1) Muy en desacuerdo

4) Los pasivos laborales, los impuestos y los gastos legales de registro son un obstáculo para el crecimiento de las microempresas.

- 5) Muy de acuerdo
- 4) De acuerdo
- 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo

- 2) En desacuerdo
- 1) Muy en desacuerdo

5) En Venezuela es más fácil para una empresa ser informal que ser formal.

- 5) Muy de acuerdo
- 4) De acuerdo
- 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- 2) En desacuerdo
- 2) Muy en desacuerdo

6) La economía informal existe porque no hay incentivos para ser formal.

- 5) Muy de acuerdo
- 4) De acuerdo
- 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- 2) En desacuerdo
- 1) Muy en desacuerdo

7) Es muy difícil que el Estado puede evitar el crecimiento de la economía informal.

- 5) Muy de acuerdo
- 4) De acuerdo
- 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- 2) En desacuerdo
- 1) Muy en desacuerdo

(Actitud favorable a una política microempresarial financista)

8) El financiamiento es el factor más importante para el éxito y crecimiento de una microempresa.

- 5) Muy de acuerdo
- 4) De acuerdo
- 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- 2) En desacuerdo
- 1) Muy en desacuerdo

- 9) Lo único que necesitan los emprendedores de sectores populares es el financiamiento para fortalecer sus microempresas.
- 5) Muy de acuerdo
 - 4) De acuerdo
 - 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
 - 2) En desacuerdo
 - 1) Muy en desacuerdo
- 10) Es importante diferenciar y privilegiar a las microempresas en relación a las medianas y grandes empresas.
- 5) Muy de acuerdo
 - 4) De acuerdo
 - 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
 - 2) En desacuerdo
 - 1) Muy en desacuerdo
- 11) Son las pequeñas empresas, y no las medianas o grandes empresas, la clave del desarrollo económico y social del país.
- 5) Muy de acuerdo
 - 4) De acuerdo
 - 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
 - 2) En desacuerdo
 - 1) Muy en desacuerdo
- 12) Las microempresas no necesitan relacionarse con grandes empresas para crecer y aumentar sus operaciones.
- 5) Muy de acuerdo
 - 4) De acuerdo
 - 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
 - 2) En desacuerdo
 - 1) Muy en desacuerdo

(Actitud favorable a la intervención del Estado en la economía- Estado Paternalista.)

13) Es normal que el Estado intervenga en la economía y redistribuya la riqueza.

- 5) Muy de acuerdo
- 4) De acuerdo
- 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- 2) En desacuerdo
- 1) Muy en desacuerdo

(Actitud favorable en relación a una noción ortodoxa o tradicional de riqueza)

14) Venezuela es un país rico por el petróleo y los recursos naturales que posee

- 5) Muy de acuerdo
- 4) De acuerdo
- 3) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- 2) En desacuerdo
- 1) Muy en desacuerdo

BIBLIOGRAFÍA

Textos:

- 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.)
- BECCARIA, ET. AL. 2000. Argentina: Informalidad Laboral en el Nuevo modelo económico. En: Informalidad y Exclusión Social. Jorge Carpio, Emilio Klein e Irene Novacovsky (Compiladores). Organización Internacional del Trabajo. Fondo de Cultura Económica. SIEMPRO. Buenos Aires. 2000.
- BOMBAROLO, Felix. 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 2001.
- BRUNNER, José Joaquín. 1998. Globalización Cultural y Posmodernidad. Fondo de Cultura Económica (Brevarios). Chile.
- CAMARA VENEZOLANO-AMERICANA DE COMERCIO E INDUSTRIA (Venacham). Directorio de la Alianza Social 2001.
- CARABALLO, Vanesa y Lorena Jiménez. Mauricio Iranzo (Tutor). 1996. Presencia Profesional en las microempresas: Realidad y tendencias. UCAB. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Especialidad: Relaciones Industriales. Trabajo de Grado presentado para optar al título de Lic. en Relaciones Industriales.
- CASTELLS, Manuel. 2000. La Era de la Información. Economía, Sociedad y Cultura. La Sociedad Red. Vol. 1. 2ª edición en español. Siglo Veintiuno editores.
- CERDA, Hugo. 1991. Los Elementos de la Investigación. Colombia. Editorial El Búho.
- CHAVEZ, Hugo. Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007. Material informativo. (Sin fecha).
- CONSTITUCIÓN de la Republica Bolivariana de Venezuela. 1999.

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.

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.

GIMENEZ, María Eugenia. 2002. Factibilidad para aplicar el impuesto a las actividades económicas de industria, comercio, servicios o de índole similar al sector informal del municipio Iribarren del Estado Lara. UCAT. UCLA. Trabajo Especial de Grado para optar al título de Especialista en Gerencia Tributaria.

GUERRA C. Alexis y Alexei Guerra. 2002. 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.

HERNÁNDEZ y otros. 2003. Metodología de la Investigación. Mac Graw& Hill.

HERNADEZ, José Rafael. 1993. Comercialización, mercadeo: ¿dos puntos centrales de los microempresarios?. En: PNUD-FONCOFIN. Apoyo a la Economía Popular. Estrategia para fortalecer a las Organizaciones de Intermediación. Proyecto VEN/91/004. ILDIS. Fundación Friedrich Ebert. Caracas.

INSTITUTO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE DE PLANIFICACIÓN ECONOMICA Y SOCIAL (ILPES). 1998. Consejo Regional de Planificación. Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Reflexiones sobre el Desarrollo y la Responsabilidad del Estado. Santiago de Chile.

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.

KLISKBERG, Bernardo y Luciano Tomassini (Compiladores). 2000. Capital Social y Cultura: Claves Estratégicas para el Desarrollo. Banco Interamericano de Desarrollo.

- Fundación Felipe Herrera. Universidad de Maryland. Fondo de Cultura Económica. Argentina.
- LLANO, Carlos. 1994. El Postmodernismo en la Empresa. McGraw-Hill. México.
- MARQUEZ, Patricia y Henry Gómez S. 2001. Microempresas. Alianzas para el éxito. Ediciones IESA. Caracas.
- MADRID DE PIETERS, Norma. 2002. Mecanismos de Generación de Capital Social en Programas Gubernamentales de Desarrollo en Venezuela. IVIC. CAF. Caracas.
- MARTINEZ, Miguel. 1994. Comportamiento Humano. Nuevos métodos de investigación. Editorial Trillas. México.
- _____ 2000. El Proceso de nuestro conocer postula un nuevo paradigma epistémico. Revista RELEA. Ediciones CIPOST. Centro de Investigaciones Post Doctorales. FACES. UCV. Caracas. Mayo-Junio.
- MONZA, Alfredo. 2000. La Evolución de la Informalidad en el área metropolitana de Buenos Aires en los años 90. Resultados e interrogantes. En: Informalidad y Exclusión Social. Jorge Carpio, Emilio Klein e Irene Novacovsky (Compiladores). Organización Internacional del Trabajo. Fondo de Cultura Económica. SIEMPRO. Buenos Aires.
- MORIN, Edgar. 2000. Los Siete Saberes Necesarios de la Educación del Futuro. UNESCO. Ediciones FACES – UCV. CIPOST. Caracas
- OCEI. Población de 15 años y más ocupada, según Sector Formal e Informal de la Economía y Categoría Ocupacional, 1998-2000. Mimeograf.
- PIÑATE, Yubirí, Marisí Vivas. Mauricio Iranzo (Tutor). 1995. Incidencia de los Programas de Capacitación llevados a cabo por la Fundación Eugenio Mendoza y el Centro al Servicio de La Acción Popular (CESAP) en Microempresas de la Confección (1993-1995). UCAB. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Escuela de Ciencias Sociales. Tesis de Grado.
- PORTES, Alejandro. 2000. La economía Informal y sus paradojas. En: Informalidad y Exclusión Social. Jorge Carpio, Emilio Klein e Irene Novacovsky (Compiladores). Organización Internacional del Trabajo. Fondo de Cultura Económica.. SIEMPRO. Buenos Aires. 2000.

- QUIJANO, Anibal. 1998. “Marginalidad” e “Informalidad en Debate.” En: Memoria. Revista Mensual de Política y Cultura. N° 169. Septiembre 2002. (www.memoria.com.mx/131/quijano.htm)
- RODRÍGUEZ, Francisco. “La política de endeudamiento público en Venezuela (I)”. Diario El Nacional. 23-06-2003.
- ROJAS, Reinaldo. 1992. Seis Ensayos de Interpretación Histórica. Escuela de Administración y Contaduría. UCLA. Barquisimeto.
- TOKMAN, Víctor. 2000. El sector informal posreforma económica. En: Informalidad y Exclusión Social. Jorge Carpio, Emilio Klein e Irene Novacovsky (Compiladores). Organización Internacional del Trabajo. Fondo de Cultura Económica. SIEMPRO. Buenos Aires. 2000.
- VALENTE, María Rosa y otros. 2002. Desempeño del Sector Informal en el Estado Zulia durante el período 1984-1998. En: Espacio Abierto. Cuaderno Venezolano de Sociología. Universidad del Zulia. Vol. 11. N° 4, Octubre-Diciembre 2002.
- WILLIAMSON, Oliver. 2001. La nueva economía institucional: balance y perspectivas. En: Revista del Banco Central de Venezuela. Vol. XV, N°1. Caracas.

Prensa:

- Diario El Nacional. 20-03-2001. “Fariñas: Cometí errores y tuve que saltar talanqueras”. Miroslaba Suárez.
- Diario El Nacional. 01-04-2001. “Leonardo Pizani: la ley de microfinanzas es un sistema de dádivas para limosneros”. Rafael Osío Cabrices.
- Diario El Universal. 06-05-2001. “Microfinanzas serán supervisadas”. Mayela Armas. Economía.
- Diario El Nacional. 16-07-2001. “Cooperativas tendrán preferencia para acceder a créditos del Estado”. Katiuska Hernández.
- Diario El Nacional. 03-09-2001. “Gabinete económico elabora nueva versión de la Ley de Bancos”.
- Diario El Nacional. 01-10-2001. “La desigualdad social es cada vez mayor en Venezuela .” Adriana Cortés.
- Diario El Nacional. 06-10-2001. “El acceso al crédito debe ser un derecho humano”.

Vladimir Hernández Lavado.

Diario El Nacional. 23-01-2002. “D. F. Maza Zavala: Hoy dependemos más del petróleo”. Vladimir Hernández Lavado.

Diario El Nacional. 25-03-2002. “Gobierno ha otorgado Bs. 15,7 millardos en microcréditos sin garantía.”

Diario El Nacional. 10-03-2003. “Chávez tiene un teatro social”. Yolanda Ojeda Reyes.

Diario El Nacional. 15-03-2003. “Nunca hubo tantos pobres”. Andrés Rojas Jiménez. Economía.

Diario El Nacional. 30-03-2003. “En el sector informal trabaja 40% de la clase media”. Corina Rodríguez.

Diario El Universal. 06-04-2003. “Galopa tasa de desempleo”. Raquel Barreiro.

Diario El Universal. 15-04-2003. “La burocracia ha impedido acabar con la pobreza. El Banco Mundial rechaza atomización de fondos.” Eduardo Camel Anderson.

Diario El Nacional. 25-04-2003. “En mayo se adjudicarán primeros contratos del sector público”. Katuska Hernández.

Diario El Nacional. 18-05-2003. “Gobierno viola normas mundiales sobre las contrataciones públicas. Andrés Rojas Jiménez.

Diario El Nacional. 23-05-2003. “La economía se desplomó 29%”. Vladimir Hernández Lavado. Economía.

Diario El Nacional. 25-05-2003. “El pobre ya no aguanta más. Corina Rodríguez Pons.

Diario El Nacional. 01-06-2003. “Chávez destruye la riqueza y distribuye pobreza”. Andrés Rojas Jiménez. Economía.

Diario El Nacional. 09-06-2003. “88% del capital del Banco del Pueblo se encuentra en bonos públicos. Vladimir Hernández Lavado.

Diario El Nacional. 04-07-2003. “3,8 millones de venezolanos pasan hambre”. Katuska Hernández. Economía.

Diario El Universal. Edición Aniversaria. 14-07-2003. Miguel Ángel Santos. “Hacia la pobreza extrema”.

Diario El Nacional. 19-07-2003. “PNUD: Venezuela no está en vías de alcanzar metas de reducción de pobreza”. Vladimir Hernández Lavado.

Diario El Nacional. 27-07-2003. “Desempleo alcanzó 18,4% en junio”. Corina Rodríguez Pons.

Diario El Nacional. 03-08-2003 “Cada Venezolano perdió 25% de su ingreso durante el gobierno de Hugo Chávez Frías.” Andrés Rojas Jiménez. Economía.

Diario El Nacional. 04-08-2003. “Política Económica de Chávez mezcla neoliberalismo y estatismo”. Vladimir Hernández Lavado.

Diario El Nacional. 07-08-2003. “Cooperativas recibirán Bs. 13 millardos del Banes. Economía.

Diario El Universal. 09-08-2003. “Objetan sistema microfinanciero”. Mayela Armas. Economía.

Diario El Nacional. 23-08-2003. “Banco del Pueblo no ha recuperado 38% de los microcréditos entregados.” Corina Rodríguez Pons.

