



Caso

La empresarialidad informal como un reto de política económica: el caso de La Paz y El Alto, Bolivia



León Darío Parra Bernal

Profesor Asociado, Universidad EAN, Bogotá, Colombia

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historial del artículo:

Recibido el 6 de mayo de 2013

Aceptado el 29 de noviembre de 2013

Clasificación JEL:

H00

H7

R5

J4

Palabras clave:

Política pública

Sector informal

Empresarialidad informal

Estado

JEL classification:

H00

H7

R5

J4

Keywords:

Public policy

Informal work

Informal entrepreneurship

State

Classificação JEL:

H00

H7

R5

J4

Palavras-Chave:

Política pública

Sector informal

Empresarialidade informal

Estado

RESUMEN

En el presente caso de estudio se analiza la empresarialidad informal como un reto de política pública y económica. Para ello, se efectuaron 20 entrevistas en profundidad a microempresarios y comerciantes del sector informal en las ciudades de La Paz y El Alto, en Bolivia en 2010, y a 3 funcionarios públicos de instituciones de apoyo al fomento empresarial en el mismo país. La principal reflexión giró en torno al establecimiento de que los empresarios informales poseen un elevado nivel de influencia en la efectividad de las políticas públicas implementadas para su sector, así como en los mecanismos que se han utilizado en Bolivia para incluirlos en el proceso.

© 2013 Universidad ICESI. Publicado por Elsevier España. Todos los derechos reservados.

The informal entrepreneurship as a public policy challenge: the case of La Paz and El Alto cities in Bolivia

ABSTRACT

This study case analyzes the informal entrepreneurship as a challenge for public policy. 20 in-depth interviews were conducted to micro and informal entrepreneurs in La Paz and El Alto cities, Bolivia in 2010, and 3 officials of institutions to support business development in the country. The main reflection was that informal entrepreneurs have a high level of influence in the effectiveness of public policies implemented to its sector and the mechanisms that have been used in Bolivia for their inclusion in the process.

© 2013 Universidad ICESI. Published by Elsevier España. All rights reserved.

A empresarialidade informal como um desafio de política econômica: o caso de La Paz e El Alto, Bolívia

RESUMO

No presente caso de estudo analisa-se a empresarialidade informal como um desafio da política pública e económica. Para tal fizeram-se 20 entrevistas em profundidade a micro-empresários e comerciantes do sector informal nas cidades de La Paz e El Alto na Bolívia em 2010, e 3 funcionários públicos de instituições de apoio ao fomento empresarial no mesmo país. A principal reflexão fez-se para estabelecer que os empresários informais possuem um elevado nível de influência na eficácia das políticas públicas implementadas para o seu sector, assim como nos mecanismos que foram utilizados na Bolívia para serem incluídos no processo.

© 2013 Universidad ICESI. Publicado por Elsevier España. Todos os direitos reservados.

Autor para correspondencia.

Carrera 11 # 78-47, Instituto de Emprendimiento, Liderazgo e Innovación,

Universidad EAN, Bogotá, Colombia.

Correo electrónico: ldparra@ean.edu.co

1. Introducción

De acuerdo con cifras del Banco Mundial (2007), las empresas informales (aquellas que no pagan impuestos ni cuentan con un registro mercantil) y los trabajadores por cuenta propia no calificados representan cerca del 60% de la fuerza laboral de los países emergentes. Este hecho, atado a los bajos niveles de productividad de las empresas informales, y su asociación con economías de base estrecha, hace que la empresariedad informal se muestre hoy como uno de los grandes retos en materia de política pública económica y social en Latinoamérica (De Soto, 2000; Maloney, 2004; Banco Mundial, 2007).

El presente caso de estudio busca aportar en tal sentido, analizando la empresariedad informal en las ciudades de La Paz y El Alto en Bolivia, así como las políticas y programas de gobierno que se han implementado en dicho sector. En la primera parte del artículo, se analiza el debate conceptual en torno a la definición del sector informal y la empresariedad informal, desde el enfoque que cataloga a este segmento productivo como una forma de producción originada por la falla en la generación de empleo formal y la heterogeneidad laboral de los países en vías de desarrollo (Tokman, 1991, 2004), hasta el enfoque legalista que asume la informalidad ocupacional como el equivalente de la empresariedad de la Europa del siglo XVIII (De Soto, 2000).

En la segunda parte, se describe tanto la metodología utilizada en el caso de estudio como la justificación de la muestra de informantes clave a los cuales se les practicó entrevistas en profundidad. En la tercera sección, se exponen los resultados de la investigación que dieron lugar a la construcción del caso de estudio, analizando desde los programas de fomento industrial y reconversión productiva que han sido implementados en Bolivia en los últimos años, hasta el conflicto de intereses que existe en el interior de la empresariedad informal en referencia a las políticas implementadas.

Finalmente, en la sección de discusión, se abre un espacio de debate para reflexionar acerca de algunos aspectos relacionados con el estudio de caso, tales como: la empresariedad informal como problema o reto de política pública, las restricciones a las cuales se enfrentan los empresarios informales para el caso de La Paz y El Alto en Bolivia, y finalmente, la influencia del conflicto de intereses entre los actores sobre la efectividad de los programas de gobierno. Por ende, el presente caso de estudio se propone servir como herramienta pedagógica para el análisis de políticas públicas relacionadas tanto con el sector informal, en particular, como con el mercado laboral de naciones emergentes en general.

2. Aproximación teórica

Para abordar el tema de la empresariedad informal como reto de política pública, es pertinente analizar el marco teórico que gira en torno a dicho tema. En este sentido, la presente sección se subdivide en 3 apartados: en la primera parte, se expone el debate conceptual relacionado con la definición teórica del sector informal y sus implicaciones para estudiar los diferentes tipos de informalidad empresarial que se presentan. Ello facilitará la elección de la aproximación teórica que se escogió para la elaboración del estudio de caso. En el segundo apartado, se presenta el tema de la informalidad ocupacional, o trabajo informal, como un elemento que puede ser abordado tanto desde el enfoque de la elección pública como desde el interés social como sujeto conductor del debate. Finalmente, en la tercera parte del marco teórico, se analiza que en función de la heterogeneidad que existe en el interior del sector informal, el tomador de decisiones debe identificar aquellos segmentos que tienen potencial de crecimiento productivo y pueden ser identificados como un tipo de empresariedad susceptible de ser apoyada por el Estado.

2.1. El debate conceptual en torno al sector informal

Existe un extenso debate conceptual en torno a la definición del sector informal, desde perspectivas que lo catalogan como una forma de producción atada a la heterogeneidad productiva estructural de las economías en desarrollo (Tokman y Klein, 1988; Tokman, 1991, 2004), hasta perspectivas que indican que dicho sector funciona como un brazo de extensión de las empresas formalmente establecidas que les sirve como mecanismo de abaratamiento de sus costos y corrector de la inflexibilidad institucional (Portes, 1995; Portes, Castells y Benton, 1989; Portes y Haller, 2004), y finalmente, el enfoque legalista que indica que la empresariedad informal es aquella que funciona al margen de la ley pero no es ilícita, y se genera por la inadecuada normatividad y legislación económica en las naciones emergentes que les impide a los informales ingresar en el sistema formalmente reglamentado (De soto, 1986, 2000; Banco Mundial, 2007)¹.

Sin embargo, uno de los aspectos en el que coinciden todas las corrientes que estudian el tema del sector informal es el problema de su heterogeneidad. Para Tokman (1991), cuando se estudia el sector informal o se pretende plantear algún tipo de política orientado al mismo, se debe distinguir, en primer lugar, las actividades que poseen un mayor dinamismo dentro de la economía y que absorben a una mayor cantidad de personas, de aquellas de tipo estacionario que no aportan ni en absorción laboral ni en productividad. En segundo lugar, debe diferenciarse entre las actividades informales que emplean mano de obra remunerada en sus negocios y las de carácter individual (Tokman, 1991).

Portes (1995) por su parte, propone una tipología más depurada de 3 tipos de informalidad: la primera, integrada por aquellas actividades cuyo fin principal es la supervivencia de una persona u hogar a través de la producción o venta directa de bienes y servicios; la segunda, enfocada a la flexibilización y reducción de los costos de producción en el sector formal vía mecanismos de subcontratación por medios informales, y la tercera, integrada por las empresas cuyo objetivo es acumular capital, aprovechando los nexos de solidaridad existentes entre los individuos informales (Portes, 1995).

Considerando lo anterior, surge la pregunta de si el trabajo informal es una estrategia de subsistencia dada la constante precarización y desaparición del empleo formal o puede estar orientado hacia una empresariedad naciente obstruida por la ley, tal y como lo argumenta el enfoque legalista. Para dicha corriente, la informalidad ocupacional de los países en vías de desarrollo es el equivalente a la empresariedad de la Europa del siglo XVIII, la cual se formó en contraposición con el marco normativo europeo de aquel entonces para la creación de empresas, hecho que llevó a una readaptación del mismo acorde con la situación del mercado (De Soto, 2000).

De ser así, surge el interrogante sobre ¿a qué tipo de empresas o empresarios se hace referencia cuando se aborda el tema del sector informal? Aunque por sí mismo el concepto de empresario informal no ha sido abordado en detalle por alguno de los enfoques que estudian el sector informal, sí se han definido cuales son las características del empresario informal, qué tipo de unidades productivas pueden ser consideradas como empresas informales, y los tipos de empresas que existen en el interior del sector.

El enfoque de la Organización Internacional del Trabajo y el Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), por ejemplo, indica que la empresariedad informal se caracteriza por un bajo nivel de inversión de capital, el uso de tecnologías rudimentarias en términos relativos y la desconexión con los círculos finan-

¹ Para el caso particular del presente escrito, se asume la definición del sector informal de la escuela estructuralista de Portes et al. (1989), quienes definen la informalidad como: "actividades generadoras de ingresos no reguladas por el Estado en entornos sociales en que sí están reguladas actividades similares" (Castells y Portes, 1989, p. 12).

Download English Version:

<https://daneshyari.com/en/article/997622>

Download Persian Version:

<https://daneshyari.com/article/997622>

[Daneshyari.com](https://daneshyari.com)