





Casos **EMPRESARIALES**

UN ANÁLISIS DE LA DINÁMICA PRODUCTIVA DE LA EMPRESARIALIDAD INFORMAL: EL CASO DEL SECTOR TEXTIL EN LA PAZ Y EL ALTO, BOLIVIA EN 2010

León Darío Parra Bernal

1. Introducción

Al encontrarse de cara con la realidad boliviana el contexto, a la vez que es fascinante, puede resultar desconcertante para la mirada de cualquier investigador social. Al llegar al aeropuerto, la combinación del paisaje natural con las formas de organización urbana nos indica el ingreso a la ciudad de El Alto, que pese a no tener la infraestructura de una ciudad moderna, tampoco se asocia a la idea de una ciudad rezagada sumida en la pobreza. Por el contrario, al dirigirse por la avenida de Juan Pablo II se observa con gran frecuencia las edificaciones de tres o cuatro plantas en cuyas terrazas se edifican lujosos departamentos y en su planta baja locales comerciales. Este contraste entre una ciudad que en su comienzo fue área periférica de La Paz, y que en la actualidad aún sigue albergando a un buen porcentaje de la población en condiciones de pobreza en Bolivia, frente a las edificaciones de la nueva burguesía indígena que sustenta su riqueza en la actividad comercial y los servicios, lleva a replantear la idea de un contexto socioeconómico homogéneo para la gran mayoría de la población, a la perspectiva de la heterogeneidad como elemento central en la dinámica productiva de Bolivia.

Por otra parte, varios estudios indican que la gran mayoría de individuos que se ocupan en el sector informal¹ se ubicaban como trabajadores asalariados o por cuenta propia con un nivel de ingresos muy bajo y precarias condiciones laborales (Escobar, 1990, Tokman, 1991, World Bank, 2007). Ello señala que el mayor porcentaje de ocupados en la informalidad realiza actividades de subsistencia con muy pocas posibilidades de desarrollo productivo. Por el contrario, en el presente artículo se analizará cómo las condiciones laborales y económicas de cada sujeto varían dependiendo el tipo de inserción y la rama productiva

en la que labora, su antigüedad en el negocio, las redes sociales y económicas con las que cuenta, y su forma de producción. En este sentido, se observó que para captar la heterogeneidad que puede existir en las formas de producción y asociativismo, tanto en los empresarios informales como en los trabajadores asalariados y por cuenta propia, se hace necesario un acercamiento a la fuente primaria que nos narre desde su propia experiencia su situación real.

De acuerdo con lo anterior, el escrito se desarrollará de la siguiente forma: en la primera parte se presenta tanto la estructura metodológica del estudio cualitativo que se realizó en las ciudades de La Paz y El Alto para el sector informal como la hipótesis de investigación, colocando a la heterogeneidad laboral y productiva del sector informal como principal eje de la investigación para describir las diferentes dimensiones de análisis. Posteriormente, se mostrarán algunos casos tipo para ilustrar la compleja realidad a la que nos enfrentamos, tomando en cuenta el testimonio y la experiencia vivida por los entrevistados. Allí se verá que la lógica de operación de un microempresario de la rama textil dista mucho de la dinámica económica de un comerciante de ropa nueva, más aún, de la perspectiva de un artesano cuyo objetivo es la subsistencia propia o la de su familia. Ello nos lleva a analizar las restricciones institucionales que existen para el desarrollo de las microempresas informales tales como el acceso al crédito, los requisitos para la formalización, y los impuestos o gravámenes que se deben sufragar para mantener un pequeño negocio.

En la discusión final se contrasta la hipótesis que se planteó al inicio del estudio resaltando la enseñanza que deja el análisis cualitativo efectuado.

¹ Existe un amplio debate en torno a la definición y medición del sector informal (Tokman, 1991, Rendón y Salas 1990 y Parra 2009). No obstante, para los propósitos que aquí se buscan asumiremos la medición del sector informal utilizada por PREALC (1985). Con ello, el sector informal se conforma por el porcentaje de la población ocupada que labora como trabajador por cuenta propia no calificado, más los empleados o familiares no remunerados, y los ocupados y empleadores en micronegocios no agropecuarios sin registro y de menos de 5 trabajadores, excluyendo de nuestro análisis al trabajo doméstico.

2. Aproximación metodológica

El estudio cualitativo que se realizó tuvo como principal objetivo, analizar la heterogeneidad de la empresarialidad informal en función de la relación entre el tipo de ocupación de los trabajadores informales y su dinámica productiva en el año 2010, acotando el análisis a las ciudades de La Paz y El Alto². A su vez, se planteó como objetivo específico el conocer las fortalezas, debilidades y restricciones que tienen los microempresarios informales para desarrollar su

actividad productiva teniendo en cuenta su tipo de ocupación. Esto permite reflexionar entorno a cuáles son los principales obstáculos que encuentra el trabajador o empresario informal para promover su negocio e indagar sobre el potencial empresarial del sector informal en Bolivia.

La herramienta de recolección de datos utilizada para el análisis fue la entrevista semiestructurada, y la muestra se distribuyó como se indica en la tabla 1.

Tabla 1. Ficha técnica de la muestra

Número total de entrevistados	20 microempresarios y comerciantes del sector informal de textiles en La Paz y El Alto
Distribución por ciudad	11 entrevistas en El Alto (55%) 9 en La Paz (45%)
Distribución por rama de actividad	12 comerciantes (60%) 8 pequeños productores o artesanos (40%)
Distribución por sexo	9 hombres (45%) 11 mujeres (55%)
Distribución por tipo de ocupación	8 Patrones o empleadores (40%) 12 trabajadores por cuenta propia (60%)
Distribución por grupo de edad	7 entrevistados eran mayores de 50 años (35%) 8 entrevistados entre los 30 y 50 años (40%) 5 entrevistados menores de 30 años (25%)

La escogencia del sector de textiles se debió a dos factores: el significativo peso que tiene la industria textil en la manufactura boliviana, y la composición heterogénea de esta rama productiva que nos brinda un buen acercamiento a la problemática actual de los microempresarios bolivianos. Se tomó como dimensiones de análisis: la laboral, vista a partir del tipo ocupación desempeñada por el trabajador entrevistado (empleado familiar o no remunerado, asalariado, trabajador a cuenta propia y patrón), su nivel de ingreso y formas de inserción laboral; la productiva, en la que se restringió el análisis a las ramas de comercio y manufactura del sector de textiles dado el peso que tienen en la absorción de mano de obra en el sector informal y la institucional, entendida como el conjunto de normas (sociales, culturales o jurídicas) y estructuras legales que median en el comportamiento de los individuos³.

La hipótesis central de la investigación indica, que el sector informal en Bolivia manifestó una alta heterogeneidad

laboral y productiva, con una mayor participación de actividades cuyo fin principal es la subsistencia de los individuos frente a aquellas actividades de tipo empresarial orientadas hacia la acumulación de capital. Respecto de las restricciones y fortalezas que afrontan los microempresarios y trabajadores en el sector informal para realizar su actividad productiva, la hipótesis indica que los principales obstáculos a los cuales se enfrenta esta población son, por una parte, la estructura normativa para la creación y formalización de su negocio en Bolivia, y de otro lado, el difícil acceso al crédito. Ello lo analizan diversos estudios que observan cómo la excesiva normatividad en un país puede influenciar negativamente en el desarrollo productivo y económico de este (De Soto, 2000, Maloney, 2004 y World Bank, 2007). De otro lado, la hipótesis señala que la principal fortaleza de las unidades productivas del sector informal es su versatilidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado, aunado a una compleja red de contactos comerciales y laborales tanto al interior del sector informal como fuera de él

² En el comienzo de la investigación el trabajo de campo contemplaba la realización de entrevistas a trabajadores y microempresarios del sector informal en las ciudades de La Paz, El Alto, Cochabamba y Santa Cruz. No obstante, se tuvo que restringir únicamente a las dos primeras ciudades debido a condiciones de inestabilidad política y social en las regiones restantes.

³ Es de resaltar que las apreciaciones que se realicen han de ser tenidas en cuenta como una interpretación del testimonio de los trabajadores y empresarios entrevistados del sector informal en Bolivia con respecto a su dinámica productiva y laboral, y no como generalizaciones para el conjunto de la población ocupada en este de sector.

3. Análisis de resultados

3.1 El caso de los productores: artesanos locales y empresarios exportadores, Dos facetas contrapuestas en el sector informal de textiles boliviano

La lógica productiva de la industria manufacturera textil en el sector informal boliviano varía de acuerdo al tamaño de la empresa, tanto en términos de mano de obra contratada y capacidad productiva, como respecto de las redes comerciales que poseen los microempresarios. Aunque no es objeto del presente escrito plantear una tipología para diferenciar los tipos de empresas del sector informal boliviano, es pertinente diferenciar entre las unidades productivas con un nivel incipiente de desarrollo organizacional, las cuales operan bajo una lógica artesanal, de aquellas cuyo nivel de organización es avanzado y sus redes de comercialización trascienden las fronteras nacionales. Así mismo, las formas de contratación de mano de obra varían desde el trabajo asalariado de planta hasta los mecanismos de subcontratación a destajo. La heterogeneidad se moldea de acuerdo con el contexto particular, y las empresas cambian su estructura productiva (tamaño, capacidad instalada, redes, etc.) en lapsos muy cortos de tiempo adaptándose a la situación del mercado.

Siguiendo lo anterior, en el presente apartado se analizará la heterogeneidad en función de la dinámica productiva de dos microempresarios entrevistados cuyo nivel de desarrollo organizacional es diferente, los aspectos o subdimensiones a tener en cuenta son: el tipo de ocupación, el tamaño de la empresa, la capacidad de producción y las redes de comercialización. Estos elementos permitirán observar la heterogeneidad a nivel intrasectorial en una misma rama de producción del sector informal.

Analizando el tipo de ocupación y el tamaño de la empresa, se observa que la estructura productiva de las microempresas informales del sector textilero en las dos ciudades no permanecen constantes a lo largo del tiempo, dado que las microempresas se adaptan a los ciclos del mercado, e incluso los trabajadores por cuenta propia pueden llegar a asociarse como empresa u organización en determinados momentos para acceder a una porción mayor del mercado, luego de lo

cual retornan a su situación de producción individual. En ese sentido, individuos con un mismo tiempo de antigüedad en la actividad y en el mismo rubro de producción, por ejemplo los textiles, pueden tener estructuras productivas muy diferentes. Para analizarlo comparemos el testimonio de dos microempresarios del sector artesanal textilero en la ciudad de El Alto: El Sr. Primitivo Domínguez, microempresario exportador de productos de alpaca y macrame⁴, y la Sra. Victoria Hualpa, trabajadora por cuenta propia y artesana de la ciudad de El Alto.

Primitivo: *“Hemos ido creciendo hasta llegar al punto de la exportación, pero para llegar a este punto primero debimos trabajar en la calidad del producto, aproximadamente diez años, hemos empezado con chompas a mano y hemos quebrado, antes yo trabajaba como chofer en la administración pública, mi esposa era la que tenía el negocio, no sabíamos nada acerca de la exportación....Luego comenzamos a cambiar de rubro y a trabajar con telares, de ahí encontré algunas vinculaciones con empresas, de ahí me he vinculado con una persona para exportar, es una señora con la que aún trabajamos. Aparte de esta señora tenemos otro cliente en USA, Vilma Cartier, es el único cliente al que le exportamos directamente. Ella hace sus diseños, manda dinero y nosotros hacemos todo el trabajo: compramos el material, confeccionamos, etiquetamos y embolsamos, el pago se hace cincuenta por ciento al inicio y cincuenta a la entrega, pero tarda mucho el segundo pago”*

Victoria: *“Hace 5 años estamos en el rubro de las artesanías, en textiles hechos en alpaca, como hacer mantillas, ruanas, lluchos, medias, guantes, también guantes a croché. Pero nosotros en algunas temporadas conformamos un grupo de señoras, los que estamos agrupados para nuestra sobrevivencia.... Y antes de dedicarse a las artesanías? Nosotros nos acomodábamos en la calle Sagarraga, yo no sé hacer telar sino a croché, pero he ido a aprender en telar y me he ido a capacitar en Gregoria Apaza⁵ y de esa manera he conocido a mama rawa. de los ingresos que percibe por ventas qué porcentaje se gasta en la manutención suya o de su familia? Todo, todo, no nos queda para nada. Todo se va, entonces tenemos que privarnos de muchas cosas para tener un poco de capital, e inclusive los meses que no tenemos venta hasta el capital que tenemos no lo comemos, por eso la vida del artesano es triste, así estamos”*

⁴ Textiles bordados a mano que utilizan hilo o pieles de alpaca llama y vicuña.

⁵ Organización no gubernamental orientada a la promoción de microempresarios y artesanos en la ciudad de El Alto, y agrupa a cerca de 500 afiliados. Cuenta con programas de capacitación empresarial, apoyo en la búsqueda de financiamiento, y comercialización a través de su propia tienda “mama rawa”.

De los anteriores testimonios se rescatan algunos aspectos interesantes que muestran una perspectiva contrastante de una misma realidad. Se tienen dos productores del sector artesanal de la ciudad de El Alto, ambos están afiliados a la organización Gregoria Apaza, pero a la vez tienen su propio negocio que les permite tener independencia en la comercialización de sus productos. El otro aspecto en el que coinciden es el rubro de producción de ropa artesanal con ventajas competitivas en el mercado internacional. Sin embargo, difieren en el tamaño, organización empresarial, la antigüedad en la actividad y las redes comerciales que poseen. De esta manera se observa que se ubican en lugares contrarios de una misma ecuación: El caso del Sr. primitivo se asocia con el de un empresario que ya cuenta con la antigüedad suficiente y el capital para tener consolidada su empresa en el mercado, hasta el punto de llegar a exportar a los Estados Unidos y Europa, su red comercial es bastante sólida, y posee una capacidad instalada que en ocasiones llega a emplear cerca de 10 trabajadores remunerados, en su testimonio se refleja que la división del trabajo está bien definida y el nivel de utilidades le ha permitido crecer a su empresa.

En términos de comparación tipológica, el caso anterior puede ser ejemplo de la pequeña burguesía informal de Portes, la cual es dueña de sus factores de producción y cuenta con redes comerciales que en algunos casos les permiten interactuar a manera de subcontratación con las grandes transnacionales (Portes 1995 y Portes y Haller, 2004). Aunque vale la pena anotar, que en este caso, la subcontratación no se da de forma directa en cuanto a mano de obra se refiere, sino que se asimila a un proceso de maquila. De la misma forma, el caso del Sr. Primitivo, es ejemplo del segundo escenario que plantea Pérez-Sanz en su concepto de neoinformalidad, en el cual se da una subordinación al sector de los transables, y las empresas se ajustan a las tendencias del mercado globalizado a partir de la subcontratación de sus servicios (Pérez-Sanz, 1995).

De forma paralela, el caso de la Sra. Victoria es ejemplo del proletariado informal que plantea Portes (1995), dado que no posee el control total de sus medios de producción ni las garantías de seguridad social o un nivel de ingresos que le permita superar su condición de subsistencia. En dicho aspecto coincide con el primer escenario planteado por Pérez-Sanz (1995) atado a un contexto de supervivencia y pobreza estructural. No obstante, se distancia de ambos al momento en que la Sra. Victoria se asocia con otros

productores para acceder a segmentos más amplios del mercado u orientar sus productos al sector externo.

La anterior referencia permite rescatar algunas reflexiones en torno al comportamiento de la empresarialidad informal en las ramas de comercio y manufactura de textiles para las ciudades de La Paz y El Alto. El primer aspecto es que la heterogeneidad del sector implica herramientas de análisis muy bien estructuradas que permitan diferenciar entre tipos de unidades productivas, así estas se encuentren dentro de un mismo rubro y contexto económico. En segundo lugar, se observa que es muy difícil construir tipologías para las unidades productivas del sector informal, o tratar de clasificarlas de acuerdo a un patrón establecido, dado que su dinámica de producción, comercialización y estructura organizacional cambia constantemente. En tercer lugar, queda claro que no se trata de un fenómeno homogéneo que pueda identificarse plenamente, ni con una empresarialidad naciente obstruida por la ley y cuya autonomía está muy bien definida, ni tampoco con una situación de subsistencia que involucra a todos los individuos en situación de pobreza. La realidad aquí es tan diversa que se identifica con un sistema complejo cuyas interrelaciones son heterogéneas y cambian permanentemente a lo largo del tiempo siguiendo el comportamiento del mercado. A su vez, los empresarios informales se enfrentan a una serie de obstáculos que les impide crecer e integrarse plenamente a la economía formal, en el siguiente apartado se reflexionará en torno a ello tomando como ejemplo el caso de la empresarialidad informal en la rama de textiles de La Paz y El Alto.

3.2 Restricciones institucionales al desarrollo productivo informal

Uno de los temas más discutidos en el estudio del sector informal es la forma cómo la estructura institucional afecta el crecimiento de las unidades productivas involucradas en el sector y las margina del resto de la economía moderna. Existe controversia respecto del planteamiento legalista de De Soto, quien afirma que la estructura legal y normativa de los países en vías de desarrollo es el principal obstáculo para que las empresas en el sector informal se desarrollen y se vinculen a la economía moderna (De Soto, 2000). Dicho aspecto también ha sido abordado por Tokman en sus investigaciones más recientes, aunque desde una perspectiva diferente a la De Soto. El principal aspecto en el que discrepan los dos autores es que mientras para De

Soto la excesiva interferencia del Estado en la economía es el problema central para que los individuos ocupados en el sector informal se conviertan en empresarios de éxito (Ibid, p. 46), para Tokman, las restricciones institucionales aunque afectan el crecimiento de las unidades productivas del sector no son el único elemento que interviene en el proceso, sino que el tipo de unidad productiva determina en gran medida la forma cómo la estructura institucional afecta su crecimiento (Tokman, 2004).

Tomando lo anterior como referencia, en el presente apartado se analizará, desde la perspectiva de los microempresarios del sector informal textilero en Bolivia, cuáles son las principales restricciones que estos han tenido que afrontar para la realización de su actividad productiva. El propósito será comparar el peso que tiene la carga tributaria, los requisitos de formalización, y el acceso al crédito de la banca pública y privada con otros factores que limitan el crecimiento de las empresas informales como lo son el acceso a mercados y el contar con un capital propio de financiamiento para el funcionamiento del negocio, dado que son los factores que se perciben con mayor frecuencia en los testimonios recabados⁶.

El primer aspecto que se resalta en la materia es que contrario a lo que indican varios estudios sobre el sector informal (De Soto, 1986 y 2000, Maloney, 2004, Freije, 2001, World Bank, 2007), los factores institucionales asociados a la carga tributaria, requisitos de formalización y el mismo acceso al crédito no figuran como los principales obstáculos para la realización de la actividad productiva en la empresariedad informal textil en las ciudades de La Paz y El Alto. Ello debido tal vez a que la informalidad ha crecido en tal medida, que los sujetos ven con normalidad el laborar o realizar sus transacciones al margen de la intervención del Estado, sin incentivos para cumplir las normas tributarias que se relacionan con su actividad, y por el contrario, el hacerlo es percibido como un impedimento para hacer crecer su negocio.

Lo anterior podría estar asociado a la carencia de mecanismos institucionales que aseguren la equidad en el pago de los impuestos para el conjunto de la población, y la falta de continuidad en los programas de formalización y promoción a los microempresarios. En contraste, la falta de condiciones para producir a mayor escala tales como el tener un capital propio de inicio, infraestructura e insumos para la fabricación, aunado a la carencia de mercados nacionales e internacionales para colocar sus productos, se presentan como las principales limitantes para los comerciantes y empresarios del sector informal textilero en Bolivia de acuerdo a lo que indicaron los testimonios recabados .

Con respecto al acceso al crédito puede decirse que se percibió reticencia por parte de la población ocupada en el sector informal para hacer uso de él como mecanismo de financiamiento del negocio. Si bien Bolivia cuenta con una amplia trayectoria en la banca social de más de 15 años y el nivel de cubrimiento de los microcréditos, según nuestras fuentes entrevistadas en el sector financiero, llega al 80 por ciento de los pequeños comerciantes y productores del país, los individuos lo perciben como una alternativa poco conveniente para financiar su actividad productiva dados los requisitos que se exigen y las condiciones en las que se pacta el crédito⁷.

El relato anterior indica que, dado el contexto particular de la economía boliviana en el que la informalidad de cierta forma se ha institucionalizado como una manera de producir y comercializar bienes y servicios, las restricciones de tipo legal o normativo no inciden de manera directa en el desarrollo productivo de las empresas del sector informal, por lo menos en lo que se refiere al sector textilero. Esto nos deja como reflexión, sí tal situación se encuentra asociada con el contexto cultural y socioeconómico de los sujetos, el cual puede estar infiriendo en la percepción que ellos tienen respecto de los elementos necesarios para expandir su actividad y consolidar su negocio, interrogante que aún está por resolver.

⁶ “Cuál cree que sea el principal obstáculo para hacer crecer su negocio? Solamente tener un espacio, es lo único que me hace falta, un espacio grande para poder hacer todas mis ideas, mis pensamientos hacerlo realidad, el único obstáculo para poder agrandar el taller. De acuerdo a los requisitos que pide el gobierno para hacer trámites, nota que le obstaculiza el negocio? No, casi no, con el gobierno no me he relacionado. Como yo le digo con los Zarsuris, u otras personas que exportan, con varias empresas, llevamos, nos compran por cantidades, ósea que con el gobierno nada. Claro, si yo quisiera sacar o exportar solo tendría que inscribirme a empresas grandes, Sr, Javier Cayo, microempresario y artesano del sector orfebre en la ciudad de El Alto.

“De todos los factores, cuál es el que más le imposibilita crecer como empresa? Para generar mas ingresos es importante abrir mas mercados, también tener un mercado internacional, porque aquí nomás nosotros nos estamos embotellando”. Sra. Maribel Claros, dirigente de una asociación de productores artesanos en las ciudades de La Paz y El Alto

⁷ “Ha accedido a créditos? Si, pero, es como ponerse una soga al cuello, porque de las ventas pago a los artesanos, el alquiler, pago todas las necesidades y prácticamente me quedo sin nada, ósea prácticamente estoy trabajando para ellos y yo no quiero eso, ¿entonces valdrá la pena trabajar así? Tanto esfuerzo para nada o cierro mi negocio y voy a trabajar a otro lado. Ahorita estoy pasando esos momentos”Sra. Carolina Rodríguez, microempresaria y artesana de textiles en la ciudad de La Paz

4. Discusión

En el presente escrito se expuso la percepción de los trabajadores y microempresarios del sector informal respecto de su situación laboral y dinámica productiva. En este caso, la vivencia y el testimonio de cada uno de ellos cobro mayor relevancia frente a las apreciaciones personales o la referencia teórica sobre el tema. Por consiguiente, la dinámica de exposición que se mantuvo a lo largo del escrito pretendió sintetizar los principales elementos de análisis que se manejaron en cada una de las dimensiones abordadas. Ahora se resalta lo esencial de cada uno de los ítems, y la forma cómo se relacionan con las hipótesis que se planteó la investigación.

En el numeral 3.1 se indicó que la dinámica de las empresas del sector informal boliviano es tan compleja que las relaciones a nivel comercial, productivo y laboral sobrepasan las abstracciones teóricas o empíricas que se pueden hacer de ellas. En ese sentido, los datos que se manejan en las encuestas nacionales, aunque muestran el comportamiento promedio de la población ocupada en el sector informal respecto de su nivel de ingreso, condiciones de trabajo y características sociodemográficas, deben ser complementados por los testimonios de cada uno de los sujetos involucrados para conocer a detalle su comportamiento real. Si bien la muestra de entrevistas elaboradas no permite tener una fotografía completa de la situación de la empresarialidad informal a nivel nacional, sí se puede decir que el sector informal textilero boliviano manifiesta un comportamiento altamente heterogéneo y cambiante, en el que coexisten unidades empresariales

con potencial de crecimiento productivo, con unidades productivas artesanales orientadas a la subsistencia familiar.

De 3.2 se sintetiza que los factores asociados a la ampliación de nuevos mercados para la comercialización y venta de los productos emanados de las empresas del sector informal, aunado a la disposición de un capital propio inicial para crear una empresa o negocio tienen mayor peso como restricción a la actividad productiva en el sector informal textilero de Bolivia, frente a factores de tipo institucional como lo son la carga tributaria, los requisitos de formalización del negocio, o el acceso al crédito. Ello indica que el caso analizado manifiesta un comportamiento diferente al que se muestra en la literatura especializada en el tema, dado que ésta observa un mayor peso de los factores institucionales como elementos restrictivos en el crecimiento empresarial frente a los aspectos del mercado.

Por consiguiente, las reflexiones anteriores nos dejan múltiples interrogantes que pueden ser resueltos como futuras líneas de investigación, entre ellos, conocer el nivel de interdependencia entre las empresas formales e informales, y analizar los posibles lineamientos de política pública para potencializar las empresas informales. Asimismo es necesario replantear los esquemas mentales respecto del comportamiento del mercado laboral y de la economía en general, ya no desde perspectivas estáticas que poco se acercan a la realidad, sino mediante observaciones complejas que capten las variaciones en el comportamiento de los individuos estudiados.

5. Referencias bibliográficas

De Soto, H. (2000). *El Misterio del Capital*, ED. Norma, Lima Perú.

Escobar, S. (1990). *Crisis Política y dinámica de los sectores semiempresarial y familiar: La Paz, Cochabamba y Santa Cruz 1985 – 1989* Ed. CEDLA, La Paz – Bolivia.

Freije, S. (2001). *El empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política* Serie Documentos de Trabajo Mercado Laboral, Banco Interamericano de Desarrollo – IESA, Venezuela.

Gray, G., et al. (2006). *La economía más allá del gas*, PNUD para Bolivia, La Paz – Bolivia.

Maloney, W. (2004). *Informality Revisited en World and Development Review*, Vol. 32, Numero 7, Julio.

Martinelly, A. y Choque, V. (2008). *Comercio y Ambiente: el caso de la ropa usada en Bolivia* Fundación ambiente y recursos naturales, Buenos Aires Argentina.

Olson, M. (2000). *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalism Dictatorships*. Ed. Basic Books New York.

Parra, L. (2009). *Empresarialidad Informal y contexto regional: Bolivia en los años 2000 y 2005*. The Latinamericanist review, Issue March 2009, Ed. Blackwell Publishing - SECOLAS Annals, Pittsburg University Press.

Peréz-Sainz, J. (1995). *Globalización y Neoinformalidad en América Latina*: en Nueva Sociedad N. 13, Enero – Febrero Pag. 36 – 41.

Portes, A. (1995). *En torno a la Informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, FLACSO México.

Portes, A. y Haller, W. (2004). *La economía informal*: en Políticas Sociales N. 100, Ed. CEPAL, Santiago de Chile.

PREALC. (1985). *Mas allá de la Crisis*, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile.

Rendón, T. y Salas, C. (1990). *El sector informal urbano: primera revisión bibliográfica* STPS, UNAM, México.

Tokman, V. (1991). *El Enfoque PREALC* en Tokman, V. El Sector Informal en América Latina, dos décadas de análisis, Consejo nacional para la cultura y las artes, México.

Tokman, V. (2004) *Una voz en el camino: Empleo y equidad en América Latina, 40 años de Búsqueda*, Ed. Fondo de la Cultura Económica, Santiago de Chile.

Wanderley, F. (2004). *Reciprocidad sin Cooperación. Redes de pequeños productores e identidad política en Bolivia*, Tesis Doctoral, Universidad de Columbia, New York, USA.

World Bank (2007). *Informality in LAC – A Barrier to Growth and Social Welfare*, World Bank Publications, Washington.