

cedla



FLACSO



ILDIS

**EL SECTOR
INFORMAL
EN BOLIVIA**

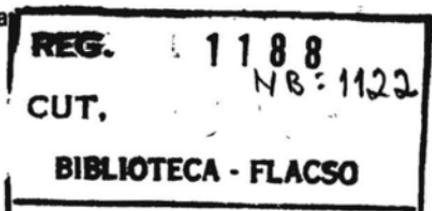
Es propiedad de los autores
D. L. No. 4 - 1- 341 - 86 p.

Diseño Tapa:
Ana María Bravo

Edición y Coordinación:
Leticia Sainz

Fotografías:
Grover Hinojosa

Impreso en Bolivia
Printed in Bolivia



INDICE

Pág.

PRESENTACION	7
MARCO TEORICO	9
S.I.U.: Revisión a los enfoques teóricos precedentes y el estado de la discusión - Hernando Larrazábal	11
Análisis del S.I.U. en América Latina - Ernesto Kritz	43
La Industria Popular en La Paz - Jesús Durán	63
Nociones teóricas en torno al S.I.U. y a la Economía Informal - Miguel Fernandez	73
Comentarios - Horst Grebe	85
METODOLOGIA	105
La medición del S.I.U. en América Latina - Ernesto Kritz	107
El S.I.U. en Bolivia: Algunas experiencias metodo- lógicas - Silvia Escóbar de Pabón	117
La producción del calzado en Cochabamba: una expe- riencia de investigación - Oscar Zegada Claire	135
DIAGNOSTICO	145
El S.I.U. en Bolivia: apuntes para un diagnóstico - Roberto Casanovas	147
La Economía Informal en Bolivia: una visión macro- económica - Samuel Doria Medina	179
La mujer y el S.I.U. - Gloria Ardaya	195
Comentarios: Rolando Morales	227
POLITICAS	237
Políticas latinoamericanas en relación al S.I.U. - Ernesto Kritz	239
La experiencia de planificación social del Perú - Raúl Gonzales de la Cuba	253
La nueva política económica y el S.I.U. en Bolivia - Rolando Morales	269
El impacto de la Nueva Política Económica en el S.I.U. en Bolivia - Roberto Casanovas	281
DEBATE	291
LINEAS PRIORITARIAS DE INVESTIGACION	305
BIBLIOGRAFIA	309

DIAGNOSTICO

EL S.I.U. EN BOLIVIA: APUNTES PARA UN DIAGNOSTICO

Roberto Casanovas *

* Economista. Director del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA).



1. EL PROCESO DE URBANIZACION Y LA CONFORMACION DEL SECTOR INFORMAL URBANO

Como consecuencia de los cambios estructurales ocurridos a partir de 1952, comienza a darse en Bolivia un proceso incipiente de industrialización orientado a la sustitución de importaciones de bienes no duraderos. Este hecho unido a una creciente participación del Estado en la prestación de los servicios básicos se concentró principalmente en las ciudades que ofrecían ciertas ventajas comparativas como eran La Paz, Cochabamba y Oruro y, hacia fines de la década del 60 se incorpora Santa Cruz.

Al igual que en gran parte de los países latinoamericanos, hubo una alta concentración en pocas ramas de la actividad manufacturera, fuerte dependencia en materia de tecnología, equipos e insumos de los países desarrollados e insuficiente ritmo de creación de empleos. Este particular estilo de desarrollo seguido por el país en las últimas tres décadas, trajo consigo la conformación de una estructura productiva esencialmente heterogénea entre las ramas de la actividad económica urbana.

Una de las constataciones más evidentes, en estas últimas décadas, es que los procesos de urbanización y de industrialización no corren, en forma paralela. La débil estructura industrial del país y el intenso proceso de urbanización de las principales ciudades así lo demuestran.

Contrariamente a lo que ocurre en muchos países latinoamericanos, donde un porcentaje muy elevado de la población urbana se concentra en el área metropolitana de la ciudad capital, en Bolivia entre 1950 - 1976 tiende a reducirse proporcionalmente la importancia de La Paz

como principal centro urbano y a equilibrarse el desarrollo urbano de las ciudades del eje La Paz-Cochabamba-Santa Cruz que concentraban en 1976 al 60 o/o de la población urbana del país (Casanovas R., 1981).

En el período 1950 - 1976 se produjo un notable cambio en la distribución espacial de la población entre áreas urbanas y rurales. La población urbana pasó de 27.3 o/o en 1950 a 41.7 o/o en 1976 y en la actualidad se estima que si se mantienen las tendencias del período intercensal, estaría bordeando el 50 o/o. En el mismo período la tasa de crecimiento de la población total fue de 2.07 o/o mientras que la población urbana creció a una tasa anual de 3.74 o/o y la población rural lo hizo a una tasa de 1.21 o/o, es decir, apenas un tercio de la tasa de crecimiento de la población urbana.

Este fenómeno se explica fundamentalmente por la intensificación del fenómeno migratorio en el país. Hacia 1976, alrededor del 25o/o de la población total boliviana (1.083.436 personas) residía en un lugar distinto al de su nacimiento, es decir, una de cada cuatro personas podía considerarse migrante.

La creciente concentración de las actividades económicas y de gestión en las principales ciudades del eje (La Paz-Cochabamba-Santa Cruz) jugó un papel importante en la orientación de los flujos migratorios de origen rural y urbano. En el caso de la ciudad de La Paz por ejemplo, la tasa de crecimiento de la población urbana pasó de 3.24 o/o anual para el período 1950-1976 a 4.03 o/o entre 1976-1980 (Escóbar de Pabón S. y Maletta Héctor, 1981). Esto significa que en el período 1975-1980 llegaron a la ciudad cerca de 83.000 migrantes, con un promedio anual superior a las 16.000 personas. Una situación similar ocurrió en Santa Cruz donde en el período 1976-1980 el crecimiento fue de 7.4 o/o con un 50 o/o de origen migratorio neto.

Como consecuencia del agravamiento de la situación económica del país y la crisis de la agricultura comercial en la región, entre 1980-1985 se intensificaron los movimientos migratorios hacia Santa Cruz, estimándose que en este

período la población cruceña alcanzó una tasa de crecimiento de 10.2 o/o anual (INE, Santa Cruz, 1986). Si se mantiene este ritmo de crecimiento urbano, en 1990 Santa Cruz llegará al millón de habitantes.

Hasta la primera mitad de la década del 70, sólo una parte del excedente de mano de obra que no logró articularse al sector moderno se tradujo en desempleo abierto. En 1976, la tasa de desocupación urbana era de 6 o/o. En 1980, en Santa Cruz, alcanzó a 5.2 o/o y en La Paz a 9.8 o/o. Es decir, recién a principios de la década del 80, el desempleo abierto comienza a reflejar con toda crudeza la recesión del aparato productivo y las consecuencias de la crisis gestada a principios de los años 70. Actualmente se estima que el desempleo abierto afecta al 17 o/o de la PEA urbana en Bolivia. De ello se deduce que la otra parte del excedente de mano de obra, ante la imposibilidad de conseguir un puesto de trabajo en el sector empresarial moderno, buscó otras estrategias de sobrevivencia que le permitan ingresos para satisfacer al menos una parte de sus necesidades básicas. Por consiguiente, el fenómeno más importante en Bolivia es el excedente de mano de obra que no logra articularse al sector moderno de la economía urbana.

Esta manera de enfocar la problemática del empleo, a partir de la noción de excedente de trabajo, permite efectuar una aproximación aceptable al concepto de informalidad, que es recuperado desde las "estrategias de sobrevivencia" desplegadas por los miembros del excedente bruto de trabajo (Carbonetto D., y Chavez E., 1984).

Daniel Carbonetto, en un estudio sobre el sector informal en Lima, destaca que la nota de autogeneración del puesto debe entenderse como de autogeneración de la "unidad productiva "informal", pues, una vez creada, puede absorber a otros miembros del excedente bruto de trabajo que, en rigor, se incorporan como asalariados a las micro-empresas existentes. Dicho de otro modo, el concepto de informalidad se asocia con la unidad de producción y no con el puesto o con el trabajador (Carbonetto D. y Chávez E., 1984).

2. MAGNITUD Y CARACTERISTICAS DEL SECTOR INFORMAL URBANO

Si bien existe un cierto consenso en la definición del sector informal urbano (SIU), su operacionalización cuenta todavía con ciertas dificultades debido a que la poca información disponible no es producida para permitir un análisis diferenciado que tome en cuenta las formas sociales de organización existentes en la estructura productiva urbana.

Pese a esta limitante, se tratará de caracterizar su estructura y composición partiendo de la premisa de que dentro del SIU existen dos sectores claramente diferenciados: el semiempresarial y el familiar. La información disponible permite analizar las características del SIU bajo dos perspectivas: la del empleo y la del aparato productivo.

Bajo la perspectiva del empleo, el SIU estaría definido como un subconjunto de la población económicamente activa asociada a las siguientes categorías ocupacionales:

- 2.1. Los patrones de establecimientos semiempresariales,
- 2.2. Los asalariados de las semiempresas,
- 2.3. Los trabajadores independientes o por cuenta propia,
- 2.4. Los familiares o aprendices no remunerados

Las dos primeras categorías están asociadas al sector semiempresarial y las otras al sector familiar.

Se excluye del sector informal al servicio doméstico por ser un segmento especial del mercado de trabajo, donde los asalariados están vinculados a una unidad familiar y no a una unidad económica.

En 1976 la población económicamente activa urbana del país estaba compuesta por 613.662 personas. El 47 o/o desarrollaba sus actividades en el sector informal, el 43 o/o lo hacía como empleados u obreros del sector empresarial público y privado y la administración pública y el 10 o/o se desempeñaba en el servicio doméstico. (Véase cuadro 1).

CUADRO 1
TOTAL URBANO: POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
POR SECTORES, 1976

SECTORES	No.	o/o
TOTAL	613.662	100.00
Sector Formal	265.621	43.0
Estatal	160.699	26.0
Empresarial	104.322	17.0
Sector Informal	287.673	47.0
Semiempresarial	91.252	15.0
Familiar	196.421	32.0
Servicio Doméstico	60.968	10.0

FUENTE: Censo Nacional de Población y Vivienda, INE, 1976

CUADRO 2
LA PAZ: DISTRIBUCION DE LA PEA POR SECTORES
1976 – 1980 – 1984

SECTORES	1976 ^{1/}	1980 ^{2/}	1984 ^{3/}
TOTAL	100.0	100.0	100.0
FORMAL	44	42	37
Estatal	21	24	21
Empresarial	23	18	16
INFORMAL	47	53	58
Semiempresarial	18	17	18
Familiar	29	36	40
SERVICIO DOMES- TICO	9	5	5

FUENTE: 1/ Censo Nacional de Población y vivienda, 1976.
 2/ Encuesta Urbana de Migración y Empleo, 1980
 3/ Encuesta Permanente de Hogares, 1983

Dentro del SIU la categoría ocupacional más significativa es la de los trabajadores por cuenta propia (TCP) o independientes que representan, en el caso de Bolivia, alrededor del 66 o/o del total del empleo en las unidades informales.

Los cuadros 2 y 3 muestran la distribución estimada de la PEA en La Paz por sectores para los años 1976, 1980 y 1984.

CUADRO 3
LA PAZ: POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
POR RAMAS DE ACTIVIDADES Y SECTORES, 1980

Ramas de actividad	Total	Sector Formal	Sector Informal	Servicio Doméstico
TOTAL	100.0	41.7	53.0	5.3
Ind. Manufacturera	100.0	25.8	74.2	—
Construcción	100.0	43.4	56.6	—
Comercio	100.0	13.8	86.2	—
Transporte	100.0	56.7	43.3	—
Servicios	100.0	60.6	25.2	14.2

FUENTE: Encuesta Urbana de Migración y Empleo, 1980.

Las cifras anteriores demuestran la enorme importancia del sector informal por su alta capacidad de absorción de fuerza de trabajo excedente y porque está presente en todas las actividades económicas de la ciudad, en especial el comercio y la manufactura, en proporciones muy significativas.

Cabe destacar que toda la política o acción orientada a mejorar la situación ocupacional y de ingresos de trabajadores de los sectores empresarial y público de la economía, habría excluido, en 1984 a más del 60 o/o de la población económicamente activa. Por otra parte, la estructura del empleo del sector informal refleja un fuerte fenómeno de terciarización laboral. Más del 56 o/o del empleo se concentra en

CUADRO 4

LA PAZ: ESTRUCTURA DEL EMPLEO DEL SECTOR INFORMAL URBANO SEGUN PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD, 1980

Ramaz de Actividad	Informal	Semiem- presarial	Familiar
TOTAL	100.0	100.0	100.0
INDUSTRIA	30.2	40.3	24.8
Producción de alimentos y bebidas	3.3	6.1	2.0
Industria textil, confec- ciones y cuero	18.7	20.6	16.6
Productos de madera y Muebles	4.6	6.7	3.9
Imprentas y Editoriales	0.8	2.5	0.2
Ind. metálicas básicas y fab. de productos metá- licos	2.5	3.8	2.0
Otras industrias	0.2	0.5	0.1
CONSTRUCCION	8.6	18.2	5.2
COMERCIO	44.3	24.0	51.5
TRANSPORTE	4.8	11.1	2.6
SERVICIOS	11.9	6.3	15.8

FUENTE: Encuesta Urbana de Migración y Empleo, 1980.

las actividades informales de comercio y servicios. Lo anterior es consistente con la hipótesis de que la autogeneración de empleo encuentra menos barreras de entrada en este tipo de actividades que en el sector industrial.

En la mayoría de las ramas de la pequeña manufactura se requiere de cierto capital fijo y de conocimientos técnicos para iniciar alguna actividad, por eso se destaca la importancia de la manufactura en el sector informal pues consti-

tuye la segunda actividad más dinámica por el empleo que genera especialmente en el caso de talleres de artesanos semiempresariales que incorporan trabajadores asalariados.

El cuadro 4 muestra la estructura del empleo en el sector informal de La Paz en 1980.

Desde la perspectiva del aparato productivo, el sector informal estaría conformado por el conjunto de unidades económicas que ocupan menos de cinco empleados. A pesar de lo arbitrario que significa establecer un criterio cuantitativo como el de tamaño de unidad productiva para diferenciar al sector formal del informal, la gran mayoría de estos establecimientos pequeños exhiben las principales características del sector informal que pretendemos identificar. Por ello se toma como base la información que proporciona el Directorio Nacional de Establecimientos Económicos, elaborado por el INE en 1983 en todas las ciudades capitales del país y en otras de importancia secundaria.

A nivel nacional se registraron 73.575 establecimientos económicos que cuentan con un local físico para el desarrollo de sus actividades. De ellos, el 88 o/o (65.235 establecimientos) tenían menos de cinco personas ocupadas, incluido el propietario. Si a este total, se suman los 78.640 puestos fijos y móviles ligados al comercio y que por lo general son unipersonales, el sector informal urbano, estaría conformado por 143.875 unidades económicas que constituyen el 94 o/o del total de establecimientos urbanos existentes en Bolivia hacia fines de 1983. (Véase cuadro 5). Los datos anteriores confirman la importancia cuantitativa del sector informal en la estructura productiva, de circulación de bienes y de servicios en las principales ciudades del país.

Los datos disponibles ratifican la evidencia de que es en la esfera de la circulación y distribución de las mercancías donde se desenvuelve una parte considerable de la economía informal. Ocho de cada diez personas ocupadas en el sector comercio son trabajadores informales. Las características particulares de la organización del pequeño comercio, la

CUADRO 5

TOTAL PAIS: NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS ECONOMICOS Y PERSONAL OCUPADO SEGUN SECTORES*

	Estable- cimientos Económicos	o/o	Personal Ocupado	o/o
TOTAL	152.215	100.0	417.606	100.0
SECTOR FORMAL	8.340	5.5	215.648	51.6
SECTOR INFORMAL	143.875	94.5	201.958	48.4
— Establecimientos con menos de 5 ocupados	65.235	42.8	117.159	28.0
--- Puestos fijos	30.059	19.7	33.142	7.9
-- Puestos móviles	48.581	31.9	51.657	12.4

FUENTE: Directorio Nacional de Establecimientos Económicos INE 1983.

* No incluye parte de los establecimientos del sector público y tampoco una parte del empleo en actividades que se desarrollan por cuenta propia.

flexibilidad que existe en cuanto a la duración de la jornada laboral y los espacios donde se desarrolla esta actividad (que en muchos casos es la propia vivienda), hacen posible una activa participación de la mujer. Tres de cada cuatro comerciantes informales son mujeres.

Una de las razones que explica la fuerte concentración del empleo informal en el comercio es la facilidad de entrada. El capital de arranque y los factores institucionales como las licencias para la venta suelen ser una dificultad aunque el conocimiento de las fuentes de abastecimiento y del funcionamiento del mercado de bienes que se comercializan son un factor importante para la reducción de costos y aumento de las ganancias.

El segundo campo más importante del sector informal es la pequeña manufactura y la artesanía con una amplia gama de actividades primarias de transformación. Se destacan, la producción de textiles, confecciones, fabricación de calzados y artículos de cuero, de muebles, artículos de madera y la producción de alimentos y bebidas, en ese orden de importancia. Las principales barreras para el ingreso de nuevos establecimientos a estas actividades son el capital, la clientela o el acceso a mercados y la calificación aunque esta última es adquirida generalmente en el desarrollo de la actividad o habiendo trabajado antes en empresas de la misma rama como asalariados.

En el sector servicios pueden identificarse dos tipos de actividades: las vinculadas a la reparación y mantenimiento de todo tipo de bienes y los servicios personales. Como consecuencia de la crisis económica y su efecto sobre los ingresos, es probable suponer un relativo incremento en la demanda de servicios de mantenimiento y reparación de vehículos, electrodomésticos y otros artículos del hogar, dado su alto costo de reposición (Casanovas R. y Escóbar de Pabón S., 1983).

3. ¿QUIENES SON LOS TRABAJADORES DEL SECTOR FAMILIAR?

El análisis de las particularidades de los trabajadores por cuenta propia TCP permite mostrar que los ocupados en el sector familiar constituyen una parte diferenciada de la fuerza de trabajo, tanto por sus características demográficas y educativas, como por las socio-económicas. El estudio comparativo de ambas respecto a las de otros sectores de la economía urbana constata que las actividades por cuenta propia reclutan mano de obra de un mercado diferente del de los sectores empresarial y estatal.

Las diversas investigaciones realizadas por el PREAL/OIT sobre la segmentación de mercados urbanos de trabajo en varias ciudades de América Latina afirman que los trabajadores del sector informal presentan ciertas características que los diferencian de los ocupados en el sector formal de la economía (PREALC, 1978).

El sector informal, definido por el PREALC/OIT como el conjunto de los ocupados en pequeñas empresas de menos de cinco trabajadores, los trabajadores por cuenta propia, los familiares no remunerados y los empleados del servicio doméstico presentan una heterogeneidad muy grande y, por tanto, resulta difícil realizar generalizaciones en cuanto a sus características. Si bien muchas de éstas han sido verificadas empíricamente, algunas constituyen hipótesis que aún no han sido comprobadas en la realidad.

El análisis que sigue no es estrictamente comparable con las características atribuidas a los ocupados del sector informal por referirse exclusivamente a los del sector familiar.

4. ¿LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA SON PRINCIPALMENTE FUERZA DE TRABAJO SECUNDARIA?

En los diversos trabajos realizados por el PREALC, se sostiene que el sector informal urbano estaría constituido principalmente por población secundaria; es decir, personas que no tienen la responsabilidad directa de mantener un hogar. Se trataría entonces de población joven que recién se integra a la fuerza de trabajo y que, por lo tanto, carecería de calificación y experiencia de trabajo (Raczynski, D., 1978). Se plantea también que en este segmento del mercado de trabajo la mujer tendría una participación muy importante, ya que estas actividades no le exigirían una relación "formal" de trabajo ni un horario "estable", factores que contribuirían significativamente para que pueda combinar el desarrollo de las actividades típicamente domésticas con las económicas que pueden desarrollarse dentro o fuera del hogar.

Los datos de la Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia realizada en 1983 en la ciudad de La Paz demuestran la presencia determinante de los jefes de hogar (población primaria) entre los trabajadores por cuenta propia. El 68 o/o de los mismos son jefes de hogar y de ellos aproximadamente una cuarta parte son mujeres.

El hecho de que los TCP sean principalmente jefes de hogar se refleja también en la estructura de edades de este

sector laboral, situación que contradice algunas hipótesis que sostienen que el sector informal urbano es un mercado para la población más joven que recién se integra a la fuerza de trabajo. La información disponible permite afirmar que los TCP son, comparativamente, población más vieja que el resto de los económicamente activos. La edad promedio en el sector es de 39 años levemente mayor entre los hombres (40 años) que entre las mujeres (38 años).

Finalmente, la importante participación de la mujer en las actividades por cuenta propia puede verificarse con toda claridad, en contraposición a otros sectores de la economía (a excepción del servicio doméstico que es otro segmento del mercado de trabajo integrado básicamente por mujeres), (Véase cuadro 6).

CUADRO 6

LA PAZ Y SANTA CRUZ: PORCENTAJE DE LA PEA FEMENINA POR SECTORES, 1980

SECTORES	LA PAZ	SANTA CRUZ
TOTAL	38.2	36.5
Estatal	27.8	29.8
Empresarial	19.8	18.0
Semiempresarial	18.3	18.2
Familiar	54.1	51.0
Servicio Doméstico	95.5	96.5

FUENTE: Encuesta Urbana de Migración y Empleo, 1980

Si al empleo femenino en las actividades por cuenta propia se suma el empleo de las mujeres en el servicio doméstico, se encuentra que alrededor del 6 o/o de la PEA urbana femenina está ocupada en el sector familiar y el servicio doméstico.

4.1. ¿Las actividades por cuenta propia son la “puerta de entrada” de los migrantes recientes a la economía urbana?

Otra de las hipótesis más difundidas en los diversos estudios sobre migraciones y mercados de trabajo se refiere a que los migrantes que recién se incorporan a las actividades económicas urbanas se insertarían principalmente en las diversas actividades informales. El argumento que apoya esta hipótesis tiene relación con las características generales de los migrantes -población joven, bajos niveles educativos y de calificación- que condicionarían en gran parte a que éstos se incorporen en el sector informal que no presenta mayores restricciones o trabas para su entrada. En consecuencia, el sector informal -y dentro de éste, el sector familiar- presentaría proporciones más altas de trabajadores migrantes que los sectores donde es predominante el trabajo asalariado y que la PEA urbana en su conjunto. Además, la presencia de migrantes recientes entre los trabajadores independientes sería más alta en relación a otros sectores laborales.

La evidencia empírica para la ciudad de La Paz demuestra todo lo contrario. Al margen de las discrepancias que existen en los datos, de acuerdo a las distintas fuentes de información utilizadas, se puede establecer que la proporción de migrantes en la PEA urbana y en el sector familiar es la misma; alrededor del 57 o/o en 1976, disminuyendo a 53 o/o en 1983. (Véase cuadro 7). Por lo tanto, como una primera conclusión se destaca que las características peculiares de los trabajadores por cuenta propia no se explican principalmente por la mayor presencia de trabajadores migrantes en el sector en comparación con la PEA urbana.

La segunda constatación importante (todas las fuentes de información disponibles la confirman) es que la proporción de migrantes recientes entre los trabajadores por cuenta propia es menor que en el conjunto de la PEA urbana. Entonces, es posible afirmar que las actividades independientes no constituyen precisamente una alternativa de trabajo para la mayoría de los migrantes recién llegados a la ciudad, al menos en el caso de La Paz y también en Santa Cruz.

CUADRO 7

LA PAZ: DISTRIBUCION DE LA PEA URBANA Y DE LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA SEGUN CONDICION MIGRATORIA, 1976, 1980, 1983

	1976 ^{1/}		1980 ^{2/}		1983 ^{3/}
Condición Migratoria	PEA	TCP	PEA	TCP	TCP
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Migrantes recientes	14.9	9.7	15.9	12.0	3.1
Migrantes antiguos	42.1	47.9	46.4	51.0	49.4
No migrantes	43.0	42.4	37.7	37.0	47.5

FUENTE: 1/ Censo Nacional de Población y Vivienda, 1976.

2/ Encuesta Urbana de Migración y Empleo, 1980

**3/ Encuesta de Hogares a Trabajadores por cuenta propia
CEDLA, 1983**

Estos resultados apoyarían la hipótesis de que hasta 1980 los migrantes, al llegar a las ciudades, tenían mayores posibilidades de trabajo como asalariados, aunque no precisamente en las ocupaciones más estables sino más bien en los trabajos eventuales de la construcción, los servicios (principalmente en las obras comunales y las mujeres en el servicio doméstico) y en algunas ocupaciones temporales en la industria manufacturera. Sólo cuando los migrantes han logrado un cierto conocimiento del funcionamiento de los mercados de bienes y servicios y de trabajo y una vez que logran conseguir un capital de arranque (a través de ahorros personales o préstamos), se incorporan a las actividades por cuenta propia.

Las diferencias más significativas entre los TCP migrantes y la PEA urbana migrante están en las características de los lugares de origen. Los TCP migrantes provienen en un 67 o/o de áreas rurales, mientras que en el conjunto de la PEA esta proporción es de 57 o/o. Esta evidencia empírica mostraría, de alguna manera, que los migrantes de

origen rural presentarían -con el tiempo- una mayor tendencia a insertarse en forma más permanente en actividades económicas independientes que en el trabajo asalariado. Cabe entonces, formular la hipótesis de que las actividades por cuenta propia en las ciudades permitirían a los migrantes de origen rural la posibilidad de no romper con las formas tradicionales de organización de la familia para la producción y el trabajo que son predominantes en la economía campesina de sus lugares de origen.

4.2. ¿Los niveles de escolaridad y calificación son los más bajos entre los trabajadores por cuenta propia?

La hipótesis sobre bajos niveles de calificación de los TCP tiene relación estrecha con la premisa de que no existen mayores restricciones (ni en términos de capital de arranque ni en términos de calificación) para la “entrada” de nuevos trabajadores a determinadas actividades del sector. Aunque no refleja necesariamente el nivel de calificación de la fuerza de trabajo, se utilizará este indicador como una aproximación que permita realizar algunas comparaciones con los niveles de escolaridad alcanzados por los trabajadores de otros sectores del mercado de trabajo.

En efecto, los trabajadores del sector familiar exhiben un promedio de 5 años de estudio frente al conjunto de la PEA urbana que es de 7.5 y que es inferior al promedio en otros sectores del mercado de trabajo, a excepción del servicio doméstico que es el sector que presenta los promedios más bajos. (Véase cuadro 8).

Asimismo, la condición migratoria de los trabajadores por cuenta propia juega un papel explicativo importante en relación a los bajos niveles educativos que presentan; el número determinante de migrantes antiguos en este sector -constituyen el 49 o/o del total de TCP- influye de manera decisiva, pues son los trabajadores que tienen el promedio de escolaridad más bajo (3.8 años de estudio).

CUADRO 8

LA PAZ: PROMEDIO DE AÑOS DE ESTUDIO DE LA PEA URBANA POR SECTORES, 1980

SECTORES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	7.5	8.2	6.3
Estatal	11.7	11.1	13.2
Empresarial	8.6	8.1	10.4
Semiempresarial	7.4	7.3	7.7
Familiar	5.0	6.3	3.8
Servicio Doméstico	3.6	5.7	3.5

FUENTE: Encuesta Urbana de Migración y Empleo, 1980

4.3. ¿La inestabilidad laboral es una característica de las actividades por cuenta propia?

Finalmente, una hipótesis frecuente planteada en las investigaciones sobre mercados de trabajo, aunque muy pocas veces verificada empíricamente, se refiere a la fuerte inestabilidad a la que estarían sometidos los trabajadores del sector informal. Esta inestabilidad se reflejaría en constantes cambios ocupacionales, en su mayoría involuntarios, que serían consecuencia de la estructura organizativa del sector, del número cada vez mayor de trabajadores dispuestos a realizar cualquier actividad que les reporte algún ingreso y, también, de las malas condiciones de trabajo e ingreso que en él prevalecen.

La información disponible para la ciudad de La Paz, aunque referida solamente al sector familiar, muestra que las actividades independientes no son únicamente una “tabla de salvación” coyuntural para los trabajadores que no logran una inserción en los sectores más dinámicos de la economía urbana. Sin embargo, la afirmación anterior no significa que los trabajadores por cuenta propia alcancen niveles estables de ingreso a través de sus actividades económicas.

Una manera aproximada de medir el grado de estabilidad en la actividad por cuenta propia es a través de la antigüedad en el trabajo. Los datos indican que la antigüedad promedio de los TCP es de diez años y un 15 o/o sobrepasa los 20 años en su actual ocupación.

Existen muchas características que diferencian a los TCP de otros sectores de la economía, pero se destacan dos fundamentales: el grado de urbanización de los lugares de origen de los migrantes y el tiempo de residencia en la ciudad y, la participación dominante de la mujer.

En resumen, la información disponible permite afirmar que los trabajadores del sector informal exhiben una serie de características demográficas y socio-económicas que los diferencian de los ocupados en los sectores estatal y empresarial de la economía. Asimismo, ratifica la característica heterogénea del sector informal y las diferencias significativas que se presentan entre los trabajadores del sector semiempresarial y familiar.

5. FUNCIONAMIENTO DE LAS UNIDADES ECONOMICAS

En esta parte se pretende completar la visión general de la situación de los trabajadores del sector familiar vinculando sus características ocupacionales con las de funcionamiento de sus unidades económicas. La organización del trabajo y la producción inherente a las unidades económicas del sector familiar y el carácter independiente y subordinado de su relación con el resto de la economía son aspectos centrales.

5.1. Acceso a recursos productivos y financieros

Un primer indicador del funcionamiento de las unidades económicas es la disponibilidad y características del lugar o espacio físico donde desarrollan sus actividades. El 49 o/o utiliza un local instalado dentro o fuera de su casa; la otra mitad trabaja en la calle o a domicilio. De estos últimos el 23 o/o ejerce su actividad en forma ambulante, un 19 o/o ha logrado obte-

ner un “puesto fijo” en la calle y un 9 o/o trabaja a domicilio.

Excluyendo a los transportistas y a los trabajadores de la construcción que no requieren de un espacio físico para el desarrollo de sus actividades, entre los demás TCP existen importantes diferencias en las características del local que disponen dependiendo del trabajo que realizan. Por ejemplo, en la manufactura se encuentra una marcada tendencia al uso de la vivienda también como espacio productivo, aspecto que permitiría a estos trabajadores utilizar un reducido capital de arranque para la provisión de medios de producción o como capital de operaciones. Pero, por otro lado, aunque el hecho de no contar con un local adecuado no constituye, evidentemente, una barrera para el ingreso a la actividad, el problema que enfrentan es el de la clientela. Los artesanos residen en las zonas más pobres de la ciudad y, en esta medida, el tipo de clientes (entre otros factores) condiciona su nivel de ingresos y, por tanto, sus posibilidades de expansión.

La posibilidad de instalar el local en la misma vivienda estaría en función de la tenencia en propiedad de la misma. En la manufactura y el comercio este tipo de locales son, en la mayor parte de los casos, de propiedad del TCP, en tanto que en los servicios son alquilados. La necesidad de establecer su taller en las áreas de mayor concentración de su clientela potencial condiciona esta característica. Los dueños de pequeños talleres de servicios difícilmente podrían acceder a locales propios en los espacios urbanos donde se asienta la población de ingresos medios y altos que es la que demanda el producto de sus servicios.

El hecho de que alrededor del 90 o/o de los TCP permanezca en el mismo tipo de local desde el inicio de su actividad, a pesar de la antigüedad en el oficio, pone de manifiesto su escasa posibilidad de generar excedentes y en los casos en que estos se producen, de destinarlos a mejorar o adquirir un lugar propio de trabajo.

En relación con la organización de la producción y del trabajo que caracteriza al sector familiar, el grado de utilización de medios de producción es por lo general incipiente y se reduce a lo más simple e imprescindible. Los procesos productivos son predominantemente manuales y se llevan a cabo con herramientas generalmente obsoletas. Esta característica indica la reducida posibilidad de los TCP para realizar procesos de transformación más complejos en los aspectos tecnológicos, organizativos y de gestión, que requieren un cierto nivel de capital para su desarrollo.

La mayor parte de los TCP al inicio de su actividad ya contaba con sus actuales medios de producción, pero en las actividades que utilizan bienes de capital -ya sea herramientas, maquinaria o vehículos- sólo el 44 o/o de los TCP inició su actividad con medios nuevos. Esto significa que además de no contar con un stock adecuado en muchos casos, deben enfrentar constantes problemas de reparación y mantenimiento. Asimismo, como menciona A. Möller (1980) para una fracción importante de los TCP la posibilidad de ingresar a una actividad independiente parecería depender, en gran medida, del acceso a medios de producción de segunda mano. Esto se observa claramente en el caso de los transportistas quienes en un 80 o/o iniciaron su actividad con vehículos de segunda mano. En el resto de las actividades, principalmente en los servicios y la manufactura, esta proporción también supera el 50 o/o.

El capital de arranque de los TCP proviene, en un 70 o/o de los casos, de ahorros personales y/o familiares; el 10 o/o inició su actividad con préstamos, en su mayoría de fuentes no formales de crédito, y un 7 o/o (principalmente albañiles y algunos trabajadores de los servicios) no requirió capital monetario. Estas formas de obtención del capital inicial predominan entre los trabajadores por cuenta propia de los distintos sectores, a excepción de los transportistas que requieren un mayor volumen de capital para la adquisición de un vehículo.

Una aproximación a los montos de inversión total, realizada por los TCP destaca las pocas exigencias de capital de la mayor parte de las actividades que por su relativa flexibilidad tecnológica hacen posible la producción o venta en pequeña escala. El 65 o/o de los TCP declaró un capital menor o igual a \$b. 50.000 (\$US. 100), estos montos extremadamente bajos que invierten los TCP ayudarían a explicar los reducidos ingresos que obtienen. Sólo un 18 o/o de ellos tienen una inversión superior a \$b. 100.000 (US\$ 200) y se concentran en el sector del transporte y en algunas ramas del comercio que constituyen el estrato más alto del sector familiar.

Estos pequeños montos de capital de los TCP determinan que se concentren en actividades donde el volumen de operaciones y la sencillez de las tecnologías utilizadas permite su existencia, es decir, en el comercio al detalle, en las sub-ramas de la manufactura que constituyen una forma de producción casi doméstica y en los servicios personales que no requieren una elevada dotación de capital.

Pese a que no se descarta la existencia de algún grado de subestimación en el capital declarado por estos trabajadores, parecería que las actividades por cuenta propia no ofrecen posibilidades de mejoría económica a lo largo del tiempo, ya que el ciclo productivo se reproduce con dimensiones ínfimas y solo permite alcanzar ingresos de subsistencia (Möller, 1980).

Las características de la organización y funcionamiento de las unidades económicas familiares, su reducida escala de operaciones y la ausencia de políticas estatales dirigidas al fomento condicionan sus pocas posibilidades de acceso a las fuentes formales de crédito. Los datos de la encuesta ponen de manifiesto que durante el último año de operaciones sólo el 8 o/o de los TCP tuvo acceso a algún tipo de crédito y de ellos sólo un 7 o/o proviene de fuentes formales.

La escasa importancia que se asigna a las actividades del

sector a nivel estatal y de las instituciones públicas de fomento se refleja en que en el conjunto de TCP encuestados ninguno declara haber tenido acceso a este tipo de fuentes de crédito. Los que obtuvieron alguno tienen un lugar fijo para el trabajo, principalmente un local establecido dentro o fuera de su casa, vale decir, aquellos que ofrecen ciertas garantías patrimoniales.

Los bajos montos del crédito a los que acceden los TCP obedecerían a tres factores: el primero y el más importante, a que las fuentes de crédito son, en más del 90 o/o de los casos, canales no formales; otro factor está relacionado con las garantías exigidas por los prestamistas que, en la mayor parte de los casos, los TCP no están en condiciones de ofrecer y, un tercer factor, es aquel vinculado a la reducida capacidad que tienen estos trabajadores para enfrentar altos intereses o reembolsos de préstamos elevados.

6. PARTICIPACION EN EL MERCADO Y PROBLEMAS DE ABASTECIMIENTO Y COMERCIALIZACION

Las relaciones del sector familiar con el resto de las unidades económicas y las condiciones en las que operan son un indicador del grado de autonomía, subordinación o complementariedad que exhiben en relación al resto de la economía. En la mayor parte de las actividades los establecimientos familiares actúan en mercados competitivos y la producción del sector es una parte importante de la oferta global de bienes y servicios en las ciudades.

Las unidades familiares demandan todo tipo de insumos y bienes intermedios y finales a precios no competitivos por el reducido volumen de sus compras y por el grado de concentración de ciertos mercados. De esta manera, una parte de sus excedentes son transferidos, a través del mecanismo de los precios, hacia los sectores empresariales, lo que en parte explica sus escasas posibilidades de crecimiento.

En resumen, considerando las compras más frecuentes, se observa que la mayor parte de los TCP se abastece de insumos y productos vendidos por comerciantes mayoristas. Hay muy poca relación directa del sector familiar con los establecimientos industriales pese a que los principales materiales o productos que transforman o venden son nacionales.

Por otra parte, el mercado para los productos del sector familiar está constituido por el consumidor final y, en pequeña proporción, por establecimientos medianos y pequeños del mismo sector, generalmente, dedicados al comercio.

Es importante destacar que el sector empresarial parece prescindir casi totalmente de la producción del sector familiar, en términos de proveedor de bienes y servicios (1). El hecho de que los TCP vendan en proporciones ínfimas al resto de los sectores de la economía y demanden de éstos la mayor parte de los materiales o productos que necesitan para producir determina un elevado grado de subordinación.

En el caso del comercio, por ejemplo, los establecimientos del sector familiar se han constituido en simples distribuidores baratos de las mercancías que comercializan los grandes importadores o intermediarios mayoristas.

En cuanto a la comercialización, los TCP aducen la competencia de unidades económicas similares como el principal problema para la venta de los bienes o servicios, especialmente los albañiles, artesanos y comerciantes. La competencia de establecimientos medianos y grandes es, en general, menos importante y tiene algún impacto en los sectores artesanales y de servicios de reparación y mantenimiento. El tipo de productos

(1) Los datos disponibles de la EUME, 80 para las ciudades de La Paz y Santa Cruz confirman esta característica de la relación intersectorial.

que ofrecen los TCP, la mayor parte artículos esenciales de consumo masivo y popular, aumenta las posibilidades de competencia en los mercados donde participan.

Otro aspecto que afecta la comercialización es la disminución de la demanda por la crisis de ciertos productos no esenciales que produce o vende el sector familiar. Las actividades que enfrentan este problema son la artesanía y el comercio (producción y venta de prendas de vestir) y en menor medida los servicios, particularmente los de reparación y personales vinculados con los hogares.

6.1. PARTICIPACION EN EL MERCADO Y PROBLEMAS DE ABASTECIMIENTO Y COMERCIALIZACION

Finalmente, uno de los factores que limita el poder de negociación y la defensa de los intereses de los trabajadores del sector familiar es su precario nivel de organización. Se ha podido comprobar la existencia de organizaciones gremiales (asociaciones, cooperativas, federaciones) en casi todas las actividades específicas que abarca el sector, pero, en la mayor parte de los casos, los TCP desconocen su existencia o no se encuentran afiliados a éstas.

La poca capacidad de las organizaciones existentes para afiliar un mayor número de trabajadores deriva del alto grado de atomización y dispersión geográfica de las unidades económicas y de los constantes conflictos internos por los que atraviesan, que imposibilitan la constitución de organizaciones gremiales representativas y eficientes en cada rama de actividad. Del total de TCP, sólo el 40 o/o conocía la existencia de algún tipo de organización de su gremio y de éstos, alrededor de la mitad estaba afiliado. Considerando el conjunto de los TCP, únicamente el 23 o/o pertenecía a algún gremio, asociación o federación.

La ausencia de organizaciones sólidas y representativas en las distintas actividades conduce a su vez a la

pérdida de credibilidad en la afiliación gremial como un instrumento de defensa de sus intereses.

7. CRISIS ECONOMICA Y DISTRIBUCION DEL INGRESO

7.1. Crisis económica y evolución de los ingresos de los TCP

El período 1980-1985 se caracterizó por un rápido crecimiento de la crisis económica del país. Entre los principales elementos que caracterizaron ese período se pueden citar los siguientes: la agudización del proceso inflacionario con efectos muy drásticos a nivel de la reducción de la capacidad de consumo de los sectores menos favorecidos del campo y las ciudades; la contracción de la oferta global de bienes, que entre 1981-1983 se redujo en un 25 o/o; el aumento sostenido del desempleo abierto que en 1985 alcanzó al - 14 o/o (INE, 1983) y el desabastecimiento de los principales productos componentes de la canasta familiar.

Si bien los elementos citados constituyen algunas de las manifestaciones internas de la crisis a nivel de la economía en su conjunto, existen al menos, cuatro aspectos que afectan directamente a las actividades económicas del sector familiar.

7.1.1. En una situación recesiva, uno de los principales cuellos de botella para las actividades económicas de los TCP es la drástica reducción de la demanda por los bienes y/o servicios que producen o venden, debido a la disminución del poder adquisitivo de los salarios e ingresos de los sectores populares y medios de la población.

7.1.2. Otro impacto directo de la crisis en las actividades de los TCP se dió a través de la constante elevación de los precios de las materias primas e insumos y de los productos que, en el caso de los sectores productivos, muchas veces no pudieron ser transferidos directamente al precio de los bienes o servicios finales porque hubieran motivado una reducción adicional de la demanda.

7.1.3. La contracción del nivel de empleo en los sectores empresarial y estatal de la economía generaron una creciente masa de desocupados que, en parte optaron por el auto-empleo, aumentando la oferta de bienes o servicios del sector familiar y de esta manera, contribuyeron a comprimir aún más el nivel de ingresos.

7.1.4. Al igual que el conjunto del aparato productivo, el sector familiar también se vió afectado por el desabastecimiento de materias primas e insumos nacionales e importados como consecuencia de la paralización de los sectores proveedores de estos bienes y de la permanente escasez de divisas.

La información disponible muestra que la caída de los ingresos reales de la población y la modificación de la estructura de los precios relativos provocada por la inflación causó también disminución en los ingresos reales de los TCP que entre 1980 a 1983 cayeron, en promedio, en un 25 o/o. Los sectores que sufrieron un deterioro mayor del ingreso real fueron los servicios con un 52 o/o y el transporte con 40 o/o, actividades que en 1980 estaban en una mejor posición relativa.

7.2. Niveles y distribución del ingreso en el sector familiar

La poca información disponible sobre niveles de ingreso apoya la hipótesis de que el sector familiar agrupa a una alta proporción de los ocupados que perciben los ingresos más bajos, mostrando a la vez que existe una correlación directa entre los niveles de ingreso y sectores del mercado de trabajo.

Si se compara el promedio de ingresos del sector estatal, que en 1980 exhibía los índices más altos, con el correspondiente al sector familiar, se observa que el primero es 2 veces más alto, mientras que el segundo alcanza apenas al 57 o/o del promedio de ingresos del sector empresarial privado.

Si bien el ingreso promedio de los TCP en los meses de septiembre y octubre de 1983 alcanzaba a \$b. 23.222 al mes (US\$ 46) y era superior en un 33 o/o al salario mínimo mensual (SMM) vigente en esa fecha, se puede llegar a conclusiones erróneas si no se considera la

fuerte heterogeneidad y dispersión de los ingresos y su desigual distribución en el sector familiar y en cada una de las actividades económicas más importantes.

La información disponible para la ciudad de La Paz indica que la proporción de TCP que percibía ingresos inferiores al SMM alcanzaba al 55.3 o/o. La situación es aún más grave si se tiene en cuenta la composición del sector, donde un poco más de las dos terceras partes son jefes de familia y los ingresos que perciben contribuyen significativamente en el presupuesto familiar.

Finalmente, se presentan algunos datos de la estructura del ingreso por trabajo para el conjunto de los TCP. La metodología consistió en ordenar a los perceptores de ingresos en grupos decílicos desde los niveles más bajos hasta los más altos.

Analizando los extremos de la distribución se puede constatar que los TCP que se ubican en el primer decil (correspondiente al 10 o/o más pobre) logran captar apenas cerca del 1 o/o del ingreso total, mientras que el decil más alto retiene alrededor del 40 o/o del ingreso. Esta primera constatación muestra que en el sector familiar también se presenta una elevada concentración del ingreso.

Esta información permite además estratificar a los TCP en tres grupos: el 40 o/o más pobre, el 40 o/o intermedio y el 20 o/o más alto de los perceptores. El 40 o/o más pobre percibe tan sólo el 12 o/o del ingreso, es decir, un poco menos de la tercera parte de lo que hubieran percibido si la distribución del ingreso fuera pareja. El siguiente 40 o/o, que constituye un sector intermedio, recibió el 32 o/o del ingreso, es decir, una proporción cercana a la que correspondería con una distribución más equitativa, mientras que el 20 o/o constituido por los que perciben los ingresos más altos, recibió el 56 o/o del ingreso, o lo que es lo mismo, cerca al triple de lo que hubiera sido su participación en una distribución más equitativa del ingreso.

La información anterior, además de mostrar también por el lado de la distribución del ingreso la acentuada heterogeneidad interna del sector familiar, demuestra que la concentración del ingreso no es un fenómeno exclusivo o particular que afecta solamente a los sectores donde se han desarrollado y consolidado las relaciones capitalistas de producción. La desigualdad en la distribución del ingreso y, junto a ésta, la desigualdad social también está presente entre los trabajadores del sector familiar de la economía.

— 0 —