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

REG. 1188
NB: 1122
CUT.
BIBLIOTECA - FLACSO

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 metodológicas - Silvia Escóbar de Pabón 117

La producción del calzado en Cochabamba: una experiencia de investigación - Oscar Zegada Claure 135

DIAGNOSTICO 145

El S.I.U. en Bolivia: apuntes para un diagnóstico - Roberto Casanovas 147

La Economía Informal en Bolivia: una visión macroeconómica - 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

PRESENTACION

Desde que los grandes impulsores del Modelo de Desarrollo en la América Latina de los años 50, admitieron que las cosas no habían salido como estaban planificadas, empezaron a volcarse los ojos hacia el Sector Informal que, antes, fue concebido como un problema socio-económico marginal.

Las calles latinoamericanas se diferencian de las urbes desarrolladas, por la cantidad de empleados "marginales" que sobreviven del pequeño comercio, el trabajo por cuenta propia o cualquier otro sistema que les permite cubrir sus necesidades elementales. Ese fenómeno, tiene muchas explicaciones económicas y sociales y, precisamente porque es masivo, es importante estudiarlo en sus más pequeños detalles.

El Sector Informal Urbano está conformado por todas aquellas personas que, impedidas de entrar en los mercados formales de trabajo, buscan e inventan nuevas estrategias de sobrevivencia implantando así formas específicas de autogeneración de empleo y por tanto de ingreso.

La magnitud del Sector Informal Urbano es cada vez más importante porque tiene una gran concentración de estratos con menor requerimiento de capital por hombre ocupado, una baja productividad, pero también una baja generación de ingresos.

Hasta hacen algunos años, los gobiernos de nuestros países ni siquiera consideraban al Sector Informal como un tema de la problemática nacional. Era más bien un problema de marginalidad social y económica que dificultaba la ejecución de programas y modelos de desarrollo. Por eso es que la transferencia de capitales, tecnología y recursos por parte del sistema financiero y el Estado hacia esa cada vez más grande masa de individuos que autogeneran formas de empleo e ingresos, es prácticamente inexistente.

La crisis económico financiera que abate nuestros países en los años 80, ha dado un mayor impulso al Sector Informal y sobretodo a su crecimiento. La difícil situación por la que atraviesan las naciones latinoamericanas, se puede medir en una tendencia progresiva a la declinación de los ingresos y los niveles de producción. Por ello, sectores que requieren poco capital pero que generan ingresos, aunque fueran muy bajos, crecen y crecen hasta ser notorios en nuestras calles a simple vista.

Y es precisamente esa la potencialidad del Sector Informal. Para países en estado de grave crisis, las principales formas de sobrevivencia de todos aquellos que quedan fuera de la estructura formal e incluso legal de la economía, está centrada en la gran capacidad y diversificación del Sector Informal.

Casi al finalizar la década de los años 80, las cosas están cambiando. Los estudiosos sociales consideran al Sector Informal como parte importante de las atenciones que se deben dar a nivel gubernamental. Se plantea la necesidad de una política diferente de redistribución de capitales entre los distintos sectores de la economía incluyendo, y con carácter preferencial, a este sector.

El Sector Informal Urbano ha crecido en número, en importancia para la economía de los países y en atención en nuestras sociedades. Por ello, el CEDLA, FLACSO e ILDIS, como instituciones interesadas en el estudio de nuestras realidades, tuvieron la iniciativa de realizar un seminario en Abril de 1986, con la participación de destacadas personalidades vinculadas a estas temáticas.

Este libro, es una versión revisada de todas las intervenciones del seminario y, por razones de metodología, fue dividido en cuatro grandes temas. Cada uno, tuvo un responsable con la tarea de organizar el abundante material y discutirlo en grupo con el propósito de enriquecer el aporte de todos.

El primer tema se refiere al MARCO TEORICO y estuvo a cargo de Horst Grebe Lopez, de FLACSO; el segundo, abarca la discusión sobre la METODOLOGIA y fue dirigido por Silvia Escóbar de Pabón de CEDLA; el tercer tema incluido en el libro, toca los aspectos relacionados con el DIAGNOSTICO de la situación del Sector Informal y tuvo como responsable a Roberto Casanovas también de CEDLA. Finalmente, el tema POLITICAS que consigna algunas experiencias concretas en torno a planes gubernamentales, estuvo a cargo de Hernando Larrazábal de CEDLA.

La coordinación y edición del trabajo, fue encomendada a la periodista Leticia Sáinz.

El libro LA ECONOMIA INFORMAL EN BOLIVIA, pretende ser un texto de consulta y ayuda a quienes están interesados en profundizar esta temática de tan grande importancia. Ese es el motivo por el cual contiene LINEAS PRIORITARIAS DE INVESTIGACION que se refieren a temas mencionados en el seminario pero no discutidos con la profundidad necesaria. Presentamos además, una extensa bibliografía referida al Sector Informal.

MARCO TEORICO

S.I.U.: REVISION A LOS ENFOQUES TEORICOS PRECEDENTES AL ESTADO DE LA DISCUSION

Hernando Larrazábal *

---

* Economista, especializado en Ciencias Sociales con mención en Desarrollo. Investigador adjunto del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA).

SE NESESITA
AYUDANTE

"Desocupados"
La Paz

ciertos grupos de población que, sin embargo, gracias a las altas tasas de crecimiento económico se lograría en un futuro próximo.

Dentro de este marco, se proponen políticas de promoción popular orientadas a superar el problema. Sin embargo, el desarrollo de las economías latinoamericanas muestra el predominio de tendencias perversas: el fenómeno de integración no se produce, "la distribución del ingreso se polariza aún más" y la brecha, con relación a los países industrializados, crece en lugar de disminuir.

La crítica orientada a demostrar la falta de una visión estructural y la insuficiencia conceptual en la explicación de estos fenómenos es consecuencia de la observación de los resultados del proceso de desarrollo latinoamericano en la postguerra.

Son enfoques marxistas que, en el marco de la "teoría de la dependencia", condicionan el ulterior desarrollo del concepto. "La marginalidad se entiende cada vez menos como un resultado no alcanzado y cada vez más como un resultado del desarrollo atribuido a las leyes de la acumulación capitalista"; es decir, a la producción progresiva de una "superpoblación relativa" o "ejército industrial de reserva".

El argumento supone elevar los fenómenos de la desocupación y la subocupación de grandes sectores de la población en América Latina a criterios determinantes de su caracterización, en lugar de considerarlos como meros elementos de la marginalidad.

Si bien antes el concepto consistía en catalogar elementos aislados, con la nueva perspectiva se incorpora la posibilidad de analizar las causas.

El razonamiento en el nuevo enfoque parte de considerar que, pese a no tener nada, aquellos a los que se denomina "marginales", tienen su fuerza de trabajo, y es

el hecho de que no pueden venderla lo que los transforma en "marginales" en todos los aspectos sociales.

Quijano y Nun coinciden en señalar que la función de reserva y de presión sobre los salarios es la diferencia esencial entre el ejército industrial de reserva y la población marginalizada.

Para Nun, la sobrepoblación relativa se manifiesta de doble manera. Por una parte como ejército industrial de reserva en relación al sector competitivo y por otra, como "masa marginal" en relación al sector monopolista. Considera que ello es posible debido a la alta composición orgánica del capital en el sector monopólico que condiciona un empleo siempre menor de trabajadores en relación a la masa de capital y, como estos trabajadores deben ser altamente calificados, el capital monopolista no puede utilizar a los desocupados, ni los necesita, por lo que pierden su función como depresores de los salarios.

Por tanto, la parte de la superpoblación relativa que funge como ejército industrial de reserva sería funcional al sistema capitalista, en tanto que la masa marginal sería afuncional e incluso disfuncional al mismo.

Quijano califica "como fuerza de trabajo marginalizada el trabajo en ramas de la producción que, para la productividad del sistema mismo, son insignificantes". Sin embargo, habla de "polo marginal para expresar que los marginalizados son parte integrante del mismo sistema, pero con una consistencia decreciente de las relaciones sociales funcionales".

Un rasgo común entre estos autores, es la consideración de la marginalidad como un fenómeno estructural del capitalismo dependiente, cuya viabilidad es vista de manera apocalíptica.

Sin embargo, la permanencia de elevadas tasas de crecimiento en la economía brasileña contradice las tendencias generales del desarrollo latinoamericano.

En este contexto, surgen nuevos intentos por redefinir los conceptos de marginalidad y ejército industrial de reserva.

Los teóricos del modelo de acumulación brasileño refutan la tesis de la imposibilidad del desarrollo capitalista en la periferia y, de igual manera, que la creciente marginalidad se explique por la industrialización intensiva en capital y una supuestamente escasa absorción de fuerza de trabajo.

Para Cardoso, el problema de la desocupación se liga al fenómeno propio del capitalismo de los altos y bajos cíclicos de liberación y absorción de fuerza de trabajo.

En tal sentido, considera supérfluo el uso de un concepto especial para la superpoblación relativa en el capitalismo dependiente.

Aunque a diferencia de Cardoso, Singer no rechaza la "marginalidad" o "marginalización" como creaciones conceptuales supérfluas, coincide con él al plantear que los procesos actuales del desarrollo capitalista en América Latina constituyen una "etapa que debe ser recorrida en el desarrollo evolutivo de este modo de producción".

En la misma óptica, Singer invalida el argumento de que la marginalidad es un fenómeno específico de la dependencia al señalar que si bien el sector capitalista competitivo ha perdido su posición relevante en la economía, ello constituye una manifestación general del capitalismo actual y ensaya una clasificación de las diversas formas de ocupación y producción con base en su definición de ejército industrial de reserva. Para él, "se trata de una reserva fluctuante y disponible de trabajadores".

Sostiene que tales características no corresponden a la realidad de los pequeños campesinos y tampoco a

la del comercio minorista y a la ocupación en actividades estatales. Pero las empleadas domésticas, los trabajadores eventuales, vendedores ambulantes y limpiabotas, al cumplir con los criterios de disponibilidad y fluctuación, son calificados como ejército industrial de reserva.

Por otro lado, ubica las causas de la desocupación y subocupación urbana, en el papel retardatario de los sectores pre-capitalistas para el desarrollo de las fuerzas productivas del agro.

Bajo estas consideraciones, argumenta que, a largo plazo, las innovaciones tecnológicas son necesarias para el desarrollo social global.

Un nuevo intento de redefinición del concepto se da al interior de la crítica al dependentismo y a los críticos de éste.

Kowarik caracteriza la marginalidad a nivel de la producción y la entiende como "una incorporación marginal a la división social del trabajo".

Pero además, este autor añade a sus consideraciones un elemento que puede constituir la piedra de toque para la determinación y comprensión de la marginalidad. Para él todas las relaciones de trabajo están determinadas por el proceso de acumulación, también bajo las actuales condiciones de subdesarrollo.

Por tanto, la marginalidad es un componente de la dinámica de valorización de capital y su acumulación.

Finalmente, aunque existen otras visiones más o menos recientes, es en base a la crítica general de todas las elaboraciones teóricas anteriores que Veronika Bennholdt intenta situar los puntos de partida para una reinterpretación del fenómeno y considera que no obstante la evidencia empírica de la extensión del fenómeno de la pobreza, hambre y enfermedad en la mayoría de la población latinoamericana, se observa que, tanto

autores burgueses como marxistas tienden a "explicar" su existencia haciéndola aparecer como una excepción, como una irregularidad.

Mientras desde la teoría burguesa de la modernización se caracteriza al fenómeno de la marginalidad como atraso, como integración aún no alcanzada al mercado y a los modelos de consumo, las tesis aparentemente diferentes de los teóricos de la dependencia "explican" la masividad del fenómeno como deformación del capitalismo, como caso extremo y como irregularidad.

Por otro lado, señala que las advertencias de los teóricos brasileños en el sentido de no subvalorar la capacidad y dinámica del sistema capitalista conduce a los mismos, a través de un movimiento pendular, a considerar la enorme desocupación y subocupación, nuevamente, como un fenómeno de atraso que no difiere del modelo modernicista desarrollista.

De tal manera para V. Bennholdt los investigadores marxistas tienden a perder de vista las contradicciones del capitalismo. En ellos predomina la tendencia a comparar la realidad en los países latinoamericanos con el tipo ideal, en vez de analizar las manifestaciones histórico concretas de las leyes generales del capital. Los enfoques marxistas corren, según esta autora, el riesgo de degenerar en una apología del capital y al preguntarse cuáles son los elementos a tomar en cuenta para un desarrollo del concepto plantea:

1o que "la existencia de fuerza de trabajo no asalariada, incluso no remunerada, ó pagada a nivel mínimo, no es en absoluto un fenómeno aislado sino representa una característica estructural del modo de producción capitalista".

2o que "son exactamente estas condiciones bajo las cuales se efectúa la mayor parte del trabajo en la crianza de la generación siguiente, en la reproducción de la fuerza de trabajo y en la producción

de alimentos básicos. Esta producción es la condición previa esencial para la acumulación capitalista que, sin embargo, no ha sido considerada en el análisis de los mecanismos de acumulación".

3o Como en esta área se crea y renueva constantemente la vida humana y la capacidad vital del trabajo, propone denominarla "producción de subsistencia".

4o Solamente con la generalización de la producción de mercancías y al surgir el trabajo asalariado como relación de producción socialmente determinante, la producción de subsistencia es desplazada hacia un ámbito que se considera como no propiamente social. No obstante, esta es una mera apariencia.

5o La aceptación de esa pseudorealidad es la premisa falsa de la teoría "clásica" del valor; en consecuencia ésta debe ser ampliada.

6o Actualmente, la disponibilidad de una tecnología altamente desarrollada condiciona a que muchos productores sean proletarizados y forzados a integrar el ejército industrial de reserva, sin haber sido jamás realmente trabajadores asalariados.

7o Los hombres y las mujeres que trabajan para sobrevivir y de esta manera reproducir su fuerza de trabajo, son obligados a producir mercancías, es decir, sus productos se transforman fatalmente en mercancías, y el tiempo y la fuerza de trabajo concretizados en ellas, se evalúa sólo posteriormente a través de la circulación y fuera de cualquier control personal.

El capital queda así eximido de la responsabilidad de velar por la reproducción de la fuerza de trabajo, sin embargo, se asegura el control sobre el plustrabajo mediante contratos de compra y pequeños créditos.

8o La generalización del trabajo de subsistencia no pagado, no es un fenómeno de transición que conduce al capitalismo desarrollado, sino el resultado de su desarrollo mismo.

9o Siendo imposible la vuelta a la producción de subsistencia fuera de la economía de mercancías, la calidad nueva del ejército industrial de reserva está en la importancia absoluta que, en base a esta disponibilidad existencial, corresponde a la producción de supervivencia.

10o Así se justifica la utilización de un concepto nuevo para un fenómeno históricamente nuevo. La "marginalidad", desligada, obviamente, de su contexto original.

Pero, al mismo tiempo, este nuevo punto de partida supone dar nombre a las diversas formas de subordinación del trabajo en el capital y clasificarlas; se trata de revelar y presentar cuáles son los mecanismos de explotación, cómo se expresan en términos de ganancia y, finalmente, qué clases sociales se forman a raíz de ella y cuáles son sus posibilidades de liberación.

3. EL ENFOQUE DEL SECTOR INFORMAL URBANO (S.I.U.)

3.1. Origen del Concepto

En la formulación del concepto, tal como señala Alois Möller, se identifican varias corrientes de pensamiento como fuentes de inspiración. En primer lugar, la escuela estructuralista que enfatiza en el señalamiento de la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas caracterizadas por fuertes diferencias en cuanto a organización, tecnología y niveles de productividad e ingresos.

En segundo lugar, a la teoría de la "marginalidad" cuyos postulados se presentaron en el anterior apartado.

En tercer lugar, a las teorías de los "mercados laborales duales" desarrolladas en los Estados Unidos, que postulan que la creciente desigualdad de los ingresos y la discriminación racial y por sexo en el mercado de trabajo responde a la existencia de un círculo vicioso entre las características de los puestos de trabajo "secundarios" y las que presenta la mano de obra vinculada a ellos.

Una cuarta corriente de inspiración del enfoque del sector informal urbano (SIU) es la crítica a la teoría neoclásica del mercado de trabajo que supone que es el libre funcionamiento del mecanismo de precios el que regula también la oferta y demanda de mano de obra, sin considerar la existencia de limitaciones estructurales que impiden la verificación de esa forma de funcionamiento de los precios en los mercados de trabajo de las economías latinoamericanas (Möller, A.:1-2).

Con estos antecedentes, puede decirse que la expresión **no formal** surgió, al iniciarse la década de los 70, como un esfuerzo por distinguir entre la población de un país a los genéricamente llamados "pobres de la ciudad". Se trataba de precisar así, la identificación de los grupos destinatarios de políticas generales de desarrollo y políticas de empleo en particular. La elección misma del término sugiere una definición por diferencia, por exclusión, que no se aleja mucho de términos de mayor carga ideológica como el de "marginalidad".

Subyace pues, de partida, el reconocimiento de una economía dual donde, además, la escasa elaboración teórica es fundamentalmente operativa. Se considera así que para identificar la población objetivo del Programa Mundial del Empleo de la OIT las características de la pobreza, los factores que la explican, su magnitud y las consecuencias que se derivan para el acceso a los servicios urbanos debe recurrirse a una serie de comprobaciones empíricas, de estudios de caso que permitan un "análisis de la situación tal como se presenta en la realidad".

Conforme a las características de toda formulación empírica, un enfoque basado en supuestos exclusivamente

descriptivos presenta gran fragilidad a los cambios en las variables consideradas, restando consistencia a los fundamentos teóricos.

Con este antecedente pueden explicarse las dudas conceptuales y operacionales en el esfuerzo por la formalización teórica cuyas consecuencias, a nivel de la proposición de políticas, dejan prever la misma confusión.

3.2. La evolución de las formulaciones teóricas

El primer enfoque, esbozado en un estudio sobre Ghana, con el cual se acuña el término, define al sector **no formal** a partir de la variable ingreso asociada a la situación de empleo y desempleo que se pretende describir. Se introduce así la noción de oportunidades de ingreso "formales" y "no formales". (Keit Hart, citado en Sthuraman: 77). Allí se vincula la primera categoría con los asalariados, en tanto que la segunda es asociada con los trabajadores independientes.

En consonancia con lo anterior, se identifica una serie de nuevas actividades generadoras de ingresos que reflejan la situación de desempleo y subempleo características de las zonas urbanas que se concentran en el sector no organizado o no estructurado.

En este enfoque, se intenta explicar que los que ingresan a la "fuerza de trabajo" buscan empleo en el sector **no formal** por dos razones: por una parte, debido a la ausencia de oportunidades en el sector **formal**, y por otra, por su propia falta de formación.

Dentro de estas formulaciones, la nominación del grupo de población al que se quiere aludir es imprecisa e introduce gran confusión a las mencionadas y se añade otras que en la práctica no son coincidentes: se designa como componentes del sector a los trabajadores independientes, al "subproletariado urbano" compuesto por los que no llegan a percibir el salario mínimo legal, y se describe también su situación como la de un sector

no organizado, no incluido en los censos, como carente de protección, etc. Justamente a estas visiones se asocia la noción neoclásica de la existencia de barreras institucionales que limitan la movilidad de la mano de obra y el libre juego del mecanismo de los precios como explicación de las disparidades de ingreso con el sector **formal.**

Un elemento común a estas primeras elaboraciones, es que predomina en ellas la consideración de que la dicotomía se explica más por el funcionamiento del mercado de trabajo que por diferencias en las empresas del ámbito urbano.

Contrariamente a la perspectiva anterior, las experiencias de una misión enviada por la OIT/PNUD a Kenia, en el año 1972, desplaza la atención hacia las características de la empresa para establecer la distinción **formal-no formal** determinando así una primera variante de importancia en los intentos de precisar el enfoque, aunque sólo sería retomada años más tarde en nuevos esfuerzos de interpretación del fenómeno.

Se habla entonces de rasgos como el acceso fácil para los recién llegados, la utilización de materiales nacionales, la propiedad familiar de las empresas, su operación en pequeña escala, la utilización de tecnologías adaptadas y de alta densidad de mano de obra, su operación en mercados no reglamentados y competitivos, y cuyos trabajadores hubieran adquirido sus calificaciones fuera del sistema escolar oficial.

Con este avance surge un débil intento de diferenciación de quienes postulan la dicotomía moderno-tradicional porque aquellos, al privilegiar la tecnología utilizada, olvidan otras características de la empresa y, además, por la connotación peyorativa del término tradicional.

Como argumento a favor se postula que "la distinción **formal - no formal** es neutra, al limitarse a decir que el sector NO FORMAL es INFORMAL" (Id: 80). Pero además, se muestra con cierta claridad cómo prevalece,

en relación a la identificación del sector **no formal**, la tendencia de los autores a cobijarse bajo la visión positivista de la objetividad del dato.

Otras líneas de interpretación más o menos contemporáneas de las dos primeras denotan una filiación "marginalista" que genera una mayor incertidumbre respecto a la definición de los rasgos determinantes o definitorios del sector, en lugar de contribuir a su esclarecimiento y a la identificación de políticas orientadas a promover el desarrollo del mismo. Una de ellas plantea, por ejemplo, que si existe una dicotomía, se debe a que las empresas del supuesto sector no formal se encuentran todavía en una fase de transición y las disparidades desaparecerán con el tiempo. (Emmerij: 228, citado en Sthuraman: 8).

Otras equiparan al sector **no formal** con los pobres de los centros urbanos pertenecientes o no a la fuerza de trabajo; a la población que vive en tugurios y zonas ilegalmente ocupadas, a los migrantes etc., y están, además, quienes conciben la evolución del sector **no formal** como mejoramiento de las condiciones de vivienda.

Hasta aquí prevalece la catalogación más o menos articulada de elementos del fenómeno que se pretende conocer, pero sin asociarlos con problemas de naturaleza estructural. Sin embargo, desde mediados de la década pasada, el PREALC viene haciendo esfuerzos dirigidos hacia una elaboración teórica más comprensiva, con base en el análisis comparativo de resultados de diversos estudios en ciudades latinoamericanas.

Los avances en esta línea han ido a reforzar criterios que sustentan, por ejemplo, la diferenciación y segmentación de los mercados urbanos de empleo, el señalamiento más concluyente de algunas características del sector y su funcionamiento, además del reconocimiento de la necesidad de otros estudios tendentes a discernir el tipo de relaciones del sector con el resto de la economía.

Esta nueva elaboración supone, en los hechos, la complementariedad de los dos primeros enfoques y los redimensiona al considerar tres distintas perspectivas: la del empleo, la de las unidades productivas y la del acceso al mercado como elementos que contribuyen a la identificación del sector **informal**. (Souza P. y Tokman V., 1975).

Desde la perspectiva del empleo, la definición incluye al conjunto de personas ocupadas en el servicio doméstico, los trabajadores ocasionales, los trabajadores por cuenta propia y los patrones, empleados, obreros y trabajadores familiares ocupados en empresas cuyos efectivos no excedan de cuatro personas. Como criterio alternativo, se incluye en el sector a las personas que perciben ingresos inferiores al mínimo legal. (PREALC 1978: 29).

Desde el punto de vista de las unidades productivas, se define dentro del sector **informal** a aquellas empresas en las que no existe predominio de la división entre propietarios del capital y del trabajo donde, por tanto, el salario no es la forma más usual de remuneración, se trata de actividades poco capitalizadas, son unidades productivas muy pequeñas, de bajo nivel tecnológico y organización formal escasa o nula (PREALC 1978: 28).

Y, desde el punto de vista de la inserción al mercado, las empresas y personas que se sitúan en el sector tienen acceso a los estratos competitivos del mercado, o constituyen la base de la pirámide de oferta de una estructura oligopólica concentrada (idem).

Complementariamente, se añade que las características que presenta el sector justifican que se le asocie al subempleo urbano (PREALC 1978: 11).

Por otro lado, al lograrse un mayor asentamiento de las elaboraciones teóricas con base empírica, se ha dado intentos más definidos en el sentido de establecer diferencias y similitudes con otros cortes analíticos

como el de marginalidad y el corte moderno-tradicional.

No obstante, las carencias más visibles se advierten todavía en el nivel operacional y de mediación del sector. Este hecho, que tiene relación con la variedad de criterios utilizados, obstaculiza los propósitos comparativos en el análisis, pero, al mismo tiempo, criterios operacionales distintos suponen la proposición y aplicación de políticas de naturaleza opuesta, por lo que también las posibilidades de evaluación y generalización de experiencias se ven notablemente limitadas.

En otro orden, la concepción genérica del mercado laboral, que a través de definiciones operativas incluye al trabajador independiente como empleador de sí mismo y no califica el status conceptual del servicio doméstico, se muestra todavía insuficiente para explicar la complejidad de los fenómenos. Esta deficiencia conduce a poner un velo a la comprensión de las formas en que las actividades no asalariadas y de servicio doméstico urbano se vinculan al resto de la economía y el rol que cumplen en el proceso global de acumulación.

El predominio de una lógica simplificadora de la realidad que opera a través del mecanismo de suponer homogéneo lo diverso, esconde también la dimensión social al olvidar la vinculación de la actividad productiva a la reproducción de la fuerza de trabajo, de cuya responsabilidad el sistema dominante o el sector formal queda eximido en relación a las actividades independientes y de servicio doméstico.

Pese a que las críticas mencionadas constituyen, en mayor o menor grado, el telón de fondo de una serie de esfuerzos institucionales orientados a mejorar el marco teórico más útil para aprehender la compleja realidad del llamado sector informal en contextos nacionales específicos, resulta difícil presentar en esta oportunidad un balance de los aportes que pueden haber generado, sin embargo nos detendremos en la presentación de un nuevo esfuerzo que toma cuerpo en los últimos

años. (Vease por ejemplo Amalia Mauro; José Luis Ortíz).

D. Carboneto y Eliana Chávez proponen redefinir el concepto de informalidad asignándole mayor peso a una visión estructural del problema. Estos autores consideran que la problemática ocupacional en países subordinados significa ubicar, en el centro del análisis, al tema del subempleo y al de la **fuerza laboral excedente,** el proceso de acumulación. (Carboneto, D y Chávez, E. : 4). Sostienen así, que esta última noción permite una aproximación aceptable al concepto de informalidad, pues, en esta perspectiva, se pierde la ambigüedad del mismo al permitir la recuperación de la idea de las **estrategias de sobrevivencia** desplegadas por los componentes de ese excedente bruto de trabajo. (idem). De tal manera, el sector informal urbano (SIU) sería el conjunto de puestos de trabajo y fuentes de ingreso familiar autogenerados por la fuerza laboral excluída del sector moderno.

Por otra parte, una nueva precisión en este orden es la vinculación del concepto con la unidad de producción y no con el puesto o con el trabajador. (Carbonetto . . . op. cit: 5). De este hecho, se deriva que la idea del subempleo como atributo de personas o de familias, es sustituida por el nuevo concepto de informalidad y, es a partir de él, que pueden encontrarse cuatro categorías ocupacionales dentro del SIU:

i) Los patrones de microempresas,
ii) Los asalariados de las microempresas,
iii) Los trabajadores independientes, y
iv) Los trabajadores no remunerados que laboran en microempresas de sus parientes.

Además de esta caracterización, este mismo enfoque permite distinguir dentro de la P.E.A. a los ocupados en puestos de trabajo ofertados en el sector moderno y, además, a la fuerza de trabajo excedentaria, una parte de la cual es ocupada en el sector informal, mientras

que la otra engrosa las filas del desempleo abierto (Carbonetto op. cit: 5).

Con referencia a la caracterización de las actividades insertas en el SIU, en general no se establecen diferencias sustanciales con la que realiza el PREALC. Sin embargo, se especifica como rasgo de las actividades informales la reducida división técnica del trabajo y, aunque no es un rasgo nuevo, el de la inexistencia de predominio de la división entre propietarios del capital y del trabajo, asignando a este hecho gran importancia para explicar la conformación del SIU.

Finalmente, se considera que el sector informal, así constituido, reconoce dos orígenes: uno de carácter estructural y otro de carácter coyuntural. El primero explicado por la incapacidad del sector moderno para absorber la creciente fuerza de trabajo durante las décadas pasadas; y el segundo a partir de las altas y bajas coyunturales en la dinámica del sector moderno de la economía, que unas veces absorbe y otras expulsa mano de obra excedente. (Carbonetto D. op. cit.: 6).

Estas afirmaciones se sustentan en la consideración de que el SIU depende de la dinámica del sector moderno, asumiendo en esa relación el carácter de variable de ajuste del desempleo abierto generado en la economía. (Carbonetto, op. cit.: 7).

No obstante el reconocimiento de la persistencia de problemas en la operacionalización de los conceptos, resulta indudable que el enfoque presentado permite un mejor acercamiento a la comprensión del sector informal, logrando al mismo tiempo una mejor ubicación a partir de elementos estructurales de análisis.

La perspectiva de la fuerza de trabajo excedente y la recuperación de la idea de estrategias de sobrevivencia son, junto a la asociación del concepto de informalidad con la unidad productiva y no con los individuos, piezas claves que permiten un avance cualitativamente importante.

Este esfuerzo revela algunos aspectos de la relación del SIU globalmente considerado con el resto de la economía y se produce un avance en la especificación del nivel y carácter de la heterogeneidad interna. Sin embargo, la explicación del rol de estas formas heterogéneas en el proceso global de acumulación es aún insuficientemente tratado.

Una de las limitaciones en este orden puede basarse en que cuando se habla de fuerza de trabajo excedente del proceso de acumulación, se presupone que la órbita de acción de éste se ubica solamente en el sector moderno, cuando una explicación de los límites y posibilidades de expansión y desarrollo del SIU se relaciona estrechamente al proceso global de acumulación que lo inscribe también más allá de los aspectos formales de la interacción que se muestra.

4. EL ENFOQUE DE LA ARTICULACION DE FORMAS PRODUCTIVAS DISTINTAS

4.1.Origen

Las primeras elaboraciones en este sentido se dan entre los años 1979 y 1980 como parte del trabajo de un equipo interdisciplinario de investigadores del proyecto "Organización del Trabajo y Distribución del Ingreso en Bolivia", y también dentro del proyecto "Migraciones y Empleo Rural Urbano" cuyos investigadores hoy forman parte del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA).

Los esbozos teóricos iniciales abren cauce a intentos diferentes de operacionalización de conceptos. Sin embargo, con su propia especificidad, es el trabajo de Miguel Fernandez el que ha alcanzado un mayor nivel de formalización teórica, en tanto que las elaboraciones del CEDLA cuentan con un desarrollo metodológico de investigación y base empírica en estudios realizados en los últimos años.

4.2. Características del nuevo enfoque

Fernandez se propone seguir el método de la Economía Política para realizar el análisis histórico-concreto del capitalismo boliviano. Se trata pues de un esfuerzo tendente a desentrañar la compleja trama por la que transcurre el acto de la producción.

Se señalan como temas centrales de la interpretación, las formas de organizar la producción, el análisis de su interrelación, y la distribución del producto.

Cumplir con este propósito ha significado, para el autor, construir las mediaciones que hagan posible el acto cognoscitivo intentando no perder la complejidad de lo real. Definida la unidad productiva como unidad básica de análisis, Fernandez anota cuatro momentos analíticos que suponen distintos niveles de abstracción e identificación de agentes sociales.

El **primer momento analítico** lo constituyen las **relaciones laborales** que los agentes sociales, individualmente considerados, establecen en la unidad productiva. Tales relaciones, expresadas de manera genérica, pueden ser relaciones de **contratación**, relaciones de **cooperación** y relaciones dadas por **vínculos familiares.** En la medida en que estas relaciones dan cuenta del vínculo entre el trabajador y el objeto y medio de trabajo, se entiende que la **contratación** señala que el trabajador se enfrenta al objeto y medios de trabajo en calidad de contratado. Se habla entonces de propiedad ajena al trabajador.

En el segundo caso, las relaciones de **cooperación** hacen referencia a la propiedad colectiva y en el tercero, se habla de propiedad familiar de objeto y medios de trabajo.

Estas relaciones laborales genéricas no informan nada acerca del carácter de cada una de ellas, sin embargo, adquieren sentido al agrupar unidades productivas según la relación genérica a la que corresponden y a sus

propias particularidades. De tal manera, las relaciones genéricas se especifican en relaciones de tipo empresarial, semiempresarial y familiar, las mismas que al vincularse al carácter de la creación del valor, dan cuenta de relaciones sociales en el ámbito de la producción.

Con esta especificación se accede al **segundo momento analítico** en el que las relaciones específicas informan acerca de las particulares formas de organización de la producción. Se habla entonces de forma de organización empresarial, forma semiempresarial y forma pre-capitalista, donde la primera expresa relaciones entre el trabajador (personificado por el obrero colectivo) y el objeto y medios de trabajo (personificados por el empresario capitalista). Los medios de producción además de ser propiedad del capitalista, responden a la escala de producción y reproducción, la misma que se refleja en la separación de las funciones de mando del capital y la actividad de producción directa delegada a los contratados.

La forma semiempresarial se caracteriza por encerrar relaciones en las que el propietario de los medios de producción, aunque contrata trabajadores, participa de manera directa en el proceso inmediato de producción, siendo entonces inexistente la separación del mando en la actividad.

El proceso de valorización aquí es similar al de la anterior forma, pero se abren diferencias en todos los demás aspectos de la producción.

Finalmente, la forma pre-capitalista está definida por su carácter mercantil simple y la organización familiar de la producción.

Identificadas las formas de organización que esconden aún gran complejidad, se accede al **tercer momento analítico**: la intersección de formas productivas. Se habla aquí de articulación directa de una unidad productiva en otra, de su movimiento y de sus implicaciones en materia de subsunción del trabajo en el capital.

Un **cuarto momento analítico** se ubica en la esfera de la circulación y hace referencia a las interrelaciones de las tres formas productivas que dan cuenta de su participación en la órbita general del capital. A este nivel es posible encontrar la relación social esencial en términos de su capacidad para organizar los cuatro ámbitos a su imagen y semejanza. Los agentes de la producción-distribución se transforman aquí en clases a partir de su ubicación estructural.

Es posible también hablar de la heterogeneidad en cuanto a la composición del ingreso y de las formas concretas de extracción de valor.

El proceso investigativo que transcurre por todos los momentos de análisis señalados, permitió al autor llegar a la demostración de los siguientes aspectos:

1. En la producción boliviana existen tres formas de organización productiva: la empresarial, la semiempresarial, ambas capitalistas, y la precapitalista.

2. La forma empresarial **articula** a las otras dos y lo hace **directamente**, es decir dentro del proceso productivo, sin trascender a la circulación.

3. La interrelación de las tres formas productivas configura la subordinación de las formas empresarial y precapitalista en torno al capital representado, por excelencia, en la forma empresarial.

4. Se estableció que el capitalismo industrial boliviano es inmaduro pues no produce de manera capitalista toda la masa de mercancías necesarias para su propia reproducción.

5. El capital industrial boliviano es híbrido: primero, porque en la producción capitalista coexisten formas empresariales con semiempresariales, segundo, porque la forma semiempresarial es híbrida, por ser una combinación de elementos artesanales y capita-

listas y tercero, porque la forma empresarial combina su especificidad capitalista con una modalidad de articulación.

6. Las conclusiones anteriores se expresan en un elevado grado de explotación de los trabajadores: porque hay un evidente deterioro del salario, por la extensión de la jornada de trabajo promedio, y porque el productor precapitalista sufre una extracción de valor en la comercialización, que puede traducirse en **articulación indirecta.**

Una de las principales virtudes del enfoque de M. Fernandez está en la rigurosidad metodológica con la cual se propone la construcción del objeto de estudio. Esfuerzos de formalización teórica semejantes contribuyen sin duda, a un abordaje más consistente en el análisis de las determinaciones históricas concretas de la sociedad boliviana.

Sin embargo, es importante señalar la existencia de algunas interrogantes: la primera, se refiere a si la noción de forma de organización precapitalista alude a las formas de organización social de la producción que preceden al capital, y si por otro lado, en países como Bolivia, las formas de organización del trabajo y la producción, distintas a la capitalista, no necesariamente preceden a la instalación hegemónica del capital, sino que, en muchos casos, son recreaciones que se producen contemporáneamente, entonces ¿resulta adecuada la identificación de las relaciones laborales familiares a la forma de organización precapitalista, al pasar del primer momento de análisis al segundo? ¿No es ésta una simplificación que reduce la capacidad explicativa de los fenómenos histórico-concretos?

En segundo lugar, cuando en las conclusiones se afirma la existencia de formas empresariales y semiempresariales de organización del trabajo, considerando ambas como capitalistas frente a la forma familiar "precapitalista", se advierte una inconsecuencia con los descubrimientos de la investigación. Así, si la heterogeneidad

de la estructura productiva se expresa en formas distintas de organización de la producción ¿qué argumento pesa para operar necesariamente una reducción forzada al dualismo capitalista versus precapitalista? ¿No está más bien dentro de la línea de consecuencia el determinar la lógica interna de funcionamiento de las formas de organización distintas, identificando además la especificidad de sus formas de articulación con el conjunto de la base productiva y el proceso global de acumulación?

El segundo enfoque dentro de lineamientos similares que, sin embargo, no logra traducirse en una forma teórica acabada, parte de la identificación de insuficiencias en los cortes fundamentales cuantitativos para diferenciar formas distintas de organización del trabajo y la producción, así como en el proceso de reproducción de las unidades económicas del conjunto del aparato productivo nacional; de tal manera, la inclusión de criterios como las formas de propiedad de los medios e instrumentos de trabajo y las relaciones laborales derivadas de las formas de organización del trabajo han permitido, a través de estudios empíricos recientes, identificar la existencia de cinco formas productivas: una de carácter estatal, otra de carácter empresarial, una tercera semiempresarial, la cuarta familiar y la última de carácter doméstico.

I. Sector Estatal

Dada su naturaleza, las actividades del sector público (educación, salud pública, administración del aparato estatal) no producen ni se proponen generar ganancias. A excepción de algunas empresas públicas y otras de economía mixta, la demanda de empleo en el sector estatal está regida por leyes y condiciones diferentes que las que rigen en el sector empresarial privado de la economía.

Este sector, por la peculiaridad de sus actividades, absorbe contingentes importantes de empleados y obreros con niveles de calificación que, en general,

superan al de los otros sectores del mercado de trabajo. Por estas y otras razones, el nivel promedio de ingresos de los ocupados suele ser, en general, más alto que en otros sectores.

II. Sector empresarial

Este sector agrupa a las empresas cuya organización es típicamente capitalista. La división del trabajo, bastante desarrollada, se manifiesta en la mayor especialización de cada uno de los ocupados en determinadas tareas. Las empresas contratan exclusivamente fuerza de trabajo asalariada y, por lo tanto, la división entre los propietarios del capital y los del trabajo es muy clara.

La demanda de trabajo está estrechamente vinculada a la productividad del trabajador, ya que en principio se emplea solamente a aquellos cuya productividad es superior al sueldo o salario que se les paga. Asimismo, el mayor desarrollo de las organizaciones sindicales en este sector determina, aunque no siempre, el mayor cumplimiento de la legislación laboral y por lo tanto, una mayor sujeción a las disposiciones en cuanto a salarios mínimos, seguridad social y otros beneficios que están prácticamente ausentes en otros sectores de la economía.

III. Sector semi-empresarial

Está conformado por pequeñas empresas cuyo comportamiento económico y organización no difiere sustancialmente de las que pertenecen al sector familiar; la diferencia respecto a éstas es que contratan mano de obra asalariada permanente. A diferencia de las empresas típicamente capitalistas, el dueño del establecimiento participa directa y activamente en el proceso productivo. Por lo tanto, no existe una división del trabajo definida y tampoco una clara división entre los propietarios del capital y del trabajo. Dada la reducida escala de operaciones de este tipo de establecimientos y las fuertes fluctuaciones de la de-

manda de empleo que presentan, los trabajadores estarían sometidos a una elevada inestabilidad laboral. En algunas ramas de actividad, el promedio de ingresos de los obreros puede ser inclusive más bajo que el de los trabajadores por cuenta propia. En estos establecimientos, por su reducido tamaño y la ausencia casi total de organizaciones sindicales que amparen a los trabajadores, el grado de cobertura de la legislación laboral y de la seguridad social es mínimo.

IV. Sector familiar

Sector constituido por los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados. Por lo tanto, la organización de las actividades gira exclusivamente en torno a la fuerza de trabajo familiar. Las particularidades propias del funcionamiento de este tipo de unidades económicas y las condiciones históricas en las que surgen, condicionan una lógica radicalmente distinta a la de las empresas capitalistas. La aparición y proliferación de las actividades por cuenta propia responde principalmente a una estrategia de sobrevivencia de una fracción muy importante de la población trabajadora que no logra articularse a otro tipo de unidades económicas como asalariados.

Por estas razones y otras características, la participación de la mujer y de la familia en las actividades por cuenta propia es determinante en la ocupación total del sector.

V. Servicio doméstico

El servicio doméstico constituye un segmento muy especial del mercado de trabajo. Todos los ocupados son asalariados, pero su relación laboral no es con una unidad económica sino con una familia.

Este sector es claramente una de las pocas alternativas ocupacionales que tiene la mujer migrante al llegar a

la ciudad. Puede decirse que abarca a los trabajadores con menores niveles educativos y las peores condiciones de trabajo e ingresos.

Por último, aunque la identificación de estas formas de organización productiva responden al objetivo de analizar el conjunto de la base productiva, dentro de cuya lógica global de funcionamiento encontrarían su explicación más clara, los estudios del CEDLA reconocen una aproximación de los agentes económicos insertos en las formas semiempresarial y familiar de organización del trabajo con aquellos que se identifica en los estudios del sector informal a nivel urbano. Esta aproximación, demostrará las aseveraciones sobre la existencia de heterogeneidad dentro del SIU.

ALGUNAS CONCLUSIONES

1. Las tendencias dominantes en los intentos de interpretación teórica del fenómeno, hasta entrados los años setenta, tienen algunas connotaciones similares.

   * Los problemas vinculados a la pobreza urbana, al subempleo y a la distribución de los ingresos se explican como irregularidades o anormalidades de las economías latinoamericanas. Aunque cambia el patrón de referencia, la lógica de explicación parte de determinantes negativos; es decir, se habla de carencias, ausencias o funcionamientos anómalos definidos, por contraste, con algo que sería el modelo de normalidad y perfección del funcionamiento.

     El marginalismo desarrollista lo hace a partir de la dicotomía moderno-tradicional. Los teóricos marxistas, a partir de lo que el capitalismo dependiente no tiene respecto al capitalismo de los países centrales. El enfoque del PREALC define la informalidad a partir de lo que se opone al modelo de funcionamiento, estructura y organización de la economía y las empresas del sector formal.

* A pesar de la crítica de los autores del ejército industrial de reserva que reclama la incorporación de una visión estructural en la explicación y análisis de las causas del fenómeno, su inclusión a las nuevas elaboraciones conceptuales no se produce. Y mientras el enfoque del PREALC intenta rescatar el énfasis de la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas para superar las visiones dualistas, en los hechos opera la misma reducción, al aislar al SIU en su conceptualización, de los procesos y la dinámica de la sociedad global. Es decir, "de las causas y las condiciones histórico sociales que explican la existencia y persistencia del fenómeno". (Maldonado; 1985: 77).

  Hasta entonces predomina todavía el señalamiento de rasgos y elementos que describen la realidad de los grupos de población aludidos sobre los intentos de explicación de las causas.

2. Es recién en los últimos diez años que surgen intentos de redefinición de los conceptos de marginalidad, ejército industrial de reserva y SIU y, emergen también nuevos planteamientos que se nutren de la experiencia de elaboraciones previas. En mayor o menor grado, se produce una suerte de convergencia en la identificación de los elementos que debieran tomarse en cuenta para nuevos conceptos o interpretaciones teóricas sobre el fenómeno en cuestión.

   Se trata de constataciones que, tanto a nivel interpretativo como a nivel de la formulación de políticas dirigidas a superar las condiciones de vida y de trabajo de la población, tenderían a:

   * Reconocimiento de la heterogeneidad de las economías latinoamericanas, tanto entre las distintas ramas de la actividad como dentro de ellas, cuya expresión a nivel del aparato productivo se da a través de la co-existencia de formas de organización típicamente capitalistas, intensivas en capital y de alta productividad, con formas de organización no definibles como tales, de mediana o baja productividad, caracterizadas, en unos casos, por la

combinación de formas salariales de trabajo y, en otros, por asentarse fundamentalmente en la fuerza de trabajo familiar.

* Reconocimiento de la necesidad de realizar esfuerzos teóricos tendentes a mejorar el análisis estructural de la base productiva, de las condiciones histórico concretas que explican la existencia de formas distintas de organización del trabajo, la especificación de su rol en el proceso global de acumulación, el carácter de las relaciones entre las formas productivas distintas, y la potencialidad de los agentes sociales, vinculados a cada una de las formas de organización de trabajo, en el proceso de transformación de las condiciones de vida y producción.

* La necesidad de formular y aplicar medidas de política diferenciadas, reconociendo las particularidades y potencialidades de cada forma de organización dentro de la estructura económica, desechando el prejuicio de la existencia de una única forma eficaz que constituye el paradigma que hay que imitar.

* No obstante los problemas de operacionalización de los conceptos para el estudio de grupos específicos como el llamado sector informal y su identificación para propósitos de política será necesario aplicar parámetros cuantitativos que no por ello deben significar límites al cumplimiento de los estudios más comprensivos y estructurales de la base productiva.

* Identificar la percepción que los distintos actores sociales tienen de su situación, las expectativas de cambio y del estilo de desarrollo al que aspiran.

—O—

ANALISIS DEL S.I.U. EN AMERICA LATINA

Ernesto Kritz *

---

* Economista. Consultor de Organismos Internacionales

Albañil — La Paz

Se tratará aquí de hacer alcances adicionales sobre algunos de los enfoques que, de manera tan completa, ya han sido presentados, buscando centrarlos en los avances que se han alcanzado, especialmente en los últimos años, en los trabajos e investigaciones realizados por PREALC y por OIT.

Lo que se ha dado en denominar el enfoque de PREALC sobre el sector informal urbano puede reconocer su origen hace algo más de 10 años, alrededor de 1973-74, como una repercusión de algunos alcances que se habían hecho fuera del continente por parte de la OIT, a partir de una conocida misión Kenia, donde se trató de conceptualizar, o por lo menos de describir, la existencia de un sector diferente a lo que se daba en llamar el sector formal o moderno de la economía.

Esta inquietud venía ya desde tiempo atrás, a partir de los enfoques marginalistas de los años 50, sólo que mientras ellos concebían a los sectores, posteriormente llamados infomales como atrasados y finalmente condenados a desaparecer, a comienzos de los setenta y a partir de esas primeras investigaciones realizadas en Africa, se comenzó a tener la sospecha de que eso no era necesariamente así, que podían tener algún rol positivo que cumplir, por lo menos como alternativa frente a la posibilidad, más o menos real, del desempleo abierto o de la desocupación extremadamente aguda. En concreto, se percibió que tenían algún rol positivo que cumplir frente a la satisfacción de las necesidades básicas.

En los años 1973-75 aproximadamente, el PREALC realizó algunas investigaciones en América Latina tratando

de enfatizar qué era lo que estaba sucediendo con este amplio sector, que, naturalmente, no se sabía muy bien cómo identificar y menos aún cómo medir; pero que, perceptiblemente, tenía una serie de características, por lo menos desde el punto de vista descriptivo, que lo diferenciaban de lo que comunmente uno podía encontrar en los manuales de economía laboral.

Se efectuaron así algunas primeras investigaciones empíricas en Paraguay, El Salvador y Nicaragua, y se empezó a tratar de describir (y debe insistirse en el término describir) cuáles eran las características de este sector. El punto de partida, efectivamente, era la disparidad en los niveles de ingreso. Empíricamente es posible comprobar que dos trabajadores, con exactamente las mismas características, es decir, cuando se habla del factor trabajo de calidad homogénea, podían tener, y de hecho tenían, niveles de ingreso muy diferentes, según el tipo de unidad productiva en el cual estuvieran desempeñando sus labores.

Desde este punto de vista es que quizá podría decirse que se planteaba una dicotomía, pero es nada más que un punto de partida. En mi opinión es la constatación de una realidad que no encuentra en sí misma ninguna explicación analítica.

Los primeros intentos explicativos tampoco trascienden al marco descriptivo, porque se dice en ese primer enfoque que las características del sector informal urbano son la relativa facilidad de ingreso, la relativa facilidad de salida, naturalmente **vis a vis** el sector moderno, la posibilidad de acceder a él con escasas o virtualmente nulas calificaciones, y características todavía más descriptivas aún de tipo institucional, como la semiclandestinidad o la clandestinidad franca de las actividades, la falta de acceso a la seguridad social, la inestabilidad de los ingresos, etc.

Naturalmente, todos estos rasgos descriptivos son insuficientes para comprender la naturaleza de este sector, para cuya tarea hay que partir de algun cuerpo teórico y los disponibles, a mediados de los años setenta, por lo menos los que mejor podían dar cuenta de la naturaleza de este

fenómeno (un fenómeno que se veía sumamente extendido) eran, por una parte, el enfoque marxista y, por la otra, el enfoque neoclásico.

El enfoque marxista, por lo menos aquel que tradicionalmente ha sido expuesto en nuestros países, en muy buena medida asimila lo que pasó a denominarse como sector informal urbano, a un modo de producción no capitalista que encuentra su génesis en la necesidad de subsistencia de aquellos amplios sectores de la fuerza de trabajo que no logran acceder al sector capitalista moderno y no encuentran un puesto de trabajo como asalariados en el sector capitalista moderno. Es decir, para ponerlo en un término acuñado años atrás por Raúl Prebich, como consecuencia de la insuficiencia dinámica del capitalismo en América Latina, que tiene una capacidad relativamente escasa de absorción laboral en relación al crecimiento de la oferta de mano de obra, surge un sector destinado a satisfacer las necesidades elementales de subsistencia de esa masa de gente que no encuentra ocupación en el área capitalista de la economía.

En la lógica de pensamiento del enfoque marxista tradicional, esto perfectamente puede asimilarse a un modo no capitalista de producción y, como consecuencia de ello, a un modo de producción esencialmente estacionario, sin acumulación.

En la medida en que en esas actividades el objeto de la producción no es la ganancia sino la satisfacción del consumo, es decir la reproducción de la fuerza de trabajo (para plantearlo en términos de la misma teoría marxista) y nada más, y en la medida en que el modo de organización social del trabajo que se corresponde con él no contempla la posibilidad de incorporación de trabajo asalariado, que es la fuente de generación del excedente. Este modo de producción, surgido como necesidad de satisfacer necesidades elementales, es estacionario, no tiene acumulación y por ende está condenado a perpetuar la condición de pobreza de la gente que trabaja en él.

En una economía heterogénea, como es precisamente la que caracteriza a la mayor parte de los países de la Améri-

ca Latina, esto implica una dinámica de tipo divergente, porque mientras por una parte tenemos un sector de la estructura productiva que está en una situación estacionaria, por la otra tenemos un sector capitalista que crece, o por lo menos que crecía hasta comienzos de la crisis a principios del ochenta. De tal manera, la brecha entre uno y otro se va extendiendo, por lo cual, un corolario de esta foma de interpretar el fenómeno es que se trata de un sistema de tipo divergente donde las disparidades son cada vez mayores. Pero, en todo caso, lo que interesa rescatar es que en este tipo de interpretación analítica, de alguna manera se asimila y podría decirse legítimamente, que se reduce el concepto de sector informal urbano al del modo de producción no capitalista.

Frente a este tipo de enfoque, y salvando lo esquemático de su presentación, se opone el enfoque neoclásico, que es absolutamente distinto en su concepción y que señala que el llamado sector informal urbano existe sólo en la medida en que hay interferencias institucionales que traban el libre funcionamiento de los mercados, particularmente, la fijación de un salario mínimo legal, que es una medida de tipo institucional que no refleja la abundancia relativa del factor trabajo, es decir, que el hecho de que se ubique por encima de la productividad marginal del factor trabajo, es lo que determina que las empresas no utilicen todo el trabajo que podrían utilizar si el salario efectivamente reflejara la productividad marginal de ese factor.

Para ponerlo de otra manera, si por algún motivo se eliminara o no hubiera existido nunca un salario determinado institucionalmente o si ese salario se reflejara de acuerdo a la disponibilidad relativa de factores, entonces las empresas elegirían una combinación que absorbería la totalidad de la fuerza de trabajo disponible, y por ende el sector informal urbano no existiría, no tendría razón de ser. Estarían todos ocupados en empresas capitalistas, con salarios que reflejaran la disponibilidad relativa de este factor.

Naturalmente, la fijación de un salario mínimo, no es el único tipo de interferencia institucional posible, aunque en el enfoque neoclásico es la más importante. Hay otros tipos

de interferencias institucionales que también traban el pleno empleo de los factores disponibles, particularmente, aquellas que se refieren al libre acceso al mercado de capitales (donde también hay interferencias institucionales) pero que en el enfoque neoclásico constituyen un factor de segunda importancia. En resumen, lo más significativo de este enfoque, es que el funcionamiento pleno de los mecanismos de mercado y de la formación de precios se ve trabado por la existencia de este tipo de interferencias institucionales.

Puede decirse, muy esquemáticamente, que estos son, o eran algunos años atrás, los dos enfoques predominantes que, eventualmente, podían dar cuenta del fenómeno.

El avance de la investigación empírica realizada, particularmente a partir de comienzos de esta misma década de los ochenta, permitió comprobar que ni uno ni otro enfoque podía dar una respuesta adecuada a las preguntas planteadas. Se puede afirmar que las preguntas son dos, derivadas de una. La primera y fundamental, indaga sobre las leyes que gobiernan la economía y la sociedad en condiciones de la heterogeneidad estructural, definiendo como heterogeneidad estructural a aquella situación de convivencia (después se verá si articulada o no) entre sectores de diferente nivel de modernidad tecnológica y organizativa, es decir, sectores que van desde el mayor primitivismo, hasta sectores que alcanzan niveles compatibles con los progresos más importantes a escala mundial, situación muy típica en América Latina, particularmente en los países andinos y en el Brasil. De esta pregunta genérica, de cuáles son las leyes que gobiernan este tipo de sociedad y este tipo de economía, se derivan dos preguntas que podrían ser así: ¿en qué radica la especificidad del sector informal urbano? y ¿Cuáles son las condiciones de articulación entre este sector y lo que se da, por contraposición, en llamar el sector moderno de la economía?

Para responder estas preguntas, los enfoques marxista tradicional y neoclásico, no parecen dar respuestas adecuadas en función de los avances en la investigación empírica efectuados en los ultimos cinco o seis años. Esta investigación,

de la que se diría que los ejemplos más destacables, son los efectuados en el año 1982, en la ciudad de Guayaquil y en los años 1983 y 1984, en Lima metropolitana, permitieron encontrar ciertas evidencias que, posteriormente, llevan a la necesidad de reconstituir el cuerpo teórico.

Con referencia a ambos enfoques, el marxista y el neoclásico, puede decirse que estas evidencias son las siguientes: en primer lugar, y respecto a lo que postula el enfoque marxista tradicional, la evidencia empírica muestra con bastante claridad que en el sector informal urbano no existe un sólo modo de producción no capitalista. Esta evidencia muestra, por el contrario, que en el sector informal urbano existe pluralidad de modos de producción, y la prueba de ello es que es posible encontrar un contingente significativo de asalariados dentro del sector informal urbano.

La segunda evidencia que se encuentra y que, de alguna manera, desmiente los postulados teóricos del enfoque marxista tradicional, es que tampoco es cierto que el sector informal urbano opere exclusivamente en condiciones estacionarias; la evidencia sugiere, con toda claridad, que existen unidades productivas informales que operan bajo un régimen de reproducción ampliada. Naturalmente, no se afirma aquí que todas operan bajo un régimen de reproducción ampliada, sino que una proporción no despreciable sí lo hace.

La tercera evidencia que parece muy sugerente, es que la constatación de la existencia de un régimen de reproducción ampliada a niveles informales no se circunscribe a aquellas que emplean trabajo asalariado, sino que se extiende a aquellas en las cuales la forma de organización social del trabajo es no capitalista; dicho de otra manera, que un régimen de producción simple de mercancías, no necesariamente implica un modo de acumulación simple lo cual no se compadece con la hipótesis original.

Y la cuarta evidencia, que en mi opinión también es importante, es que aún en los casos en los cuales se encuentra, alternativa o complementariamente, un modo de producción capitalista y un régimen de reproducción ampliada,

haciendo referencia al sector informal, continúan subsistindo fuertes disparidades de productividad y de ingresos respecto a las unidades productivas del sector formal. Dicho de otra manera, si todo esto es cierto, se puede concluir que ni el modo de producción ni el régimen de acumulación son categorías suficientes para explicar la brecha de productividad, o son condiciones suficientes para explicar la brecha de productividad.

Lo menos que se puede concluir es que ese enfoque marxista, con las características señaladas, es reduccionista, inapropiado para explicar la especificidad del sector informal urbano y, simultáneamente y como consecuencia de lo anterior, inapropiado para explicar las leyes que gobiernan la economía y la sociedad en un sistema que opera bajo condiciones de heterogeneidad estructural.

Por otro lado, con referencia al enfoque neoclásico, la evidencia muestra que sus postulados teóricos respecto a la posibilidad de encontrar siempre alguna combinación de factores que refleje la dotación relativa de éstos, siempre y cuando se puedan formar los precios libremente en los mercados, también es una hipótesis falsa. Y es una hipótesis falsa porque en la realidad no existe un espectro cotínuo de combinación de factores, sino que, por el contrario, existen proporciones fijas de factores determinados ingenierilmente, a partir del diseño de tecnologías que son apropiadas para otras dotaciones pero no para las existentes en estos países.

Por ende, aún cuando se eliminara todo tipo de interferencias, la aplicación institucional de un salario mínimo o si se lo bajara drásticamente, como ha ocurrido en algunas experiencias monetaristas a partir de la segunda mitad de los setentas en América Latina, no garantizaría de ninguna manera la desaparición de este excedente estructural de fuerza de trabajo, sino que seguiría persistiendo.

Y el otro supuesto falso o, por lo menos, que no se verifica en el enfoque neoclásico, es que tampoco existe unidad en las formas de organización del trabajo, así como tampoco existe unidad en las motivaciones del productor para

realizar sus actividades. Evidentemente, la lógica productiva será muy distinta en el caso de un pequeño productor infomal, que busca esencialmente asegurar su subsistencia, que la lógica del director de una moderna sociedad de capitales.

Estas constataciones llevan a la necesidad de reconstituir un marco teórico que de cuenta, de una manera que sea posible validarla empíricamente, de la especificidad del sector informal y del tipo de relaciones de articulación que tiene con el conjunto de la economía.

Una propuesta de rigor, que requiere todavía una ardua tarea de elaboración, es la que se intentará señalar ahora. El punto de partida sería, efectivamente, el reconocimiento de que en su génesis, la unidad económica informal surge como una respuesta de sobrevivencia de aquella parte de la fuerza de trabajo que no logra ser absorbida por las empresas capitalistas modernas. Obsérvese, y este es un punto que significa un avance que va en la dirección señalada en la exposición anterior, el punto de partida de esta propuesta, la unidad de análisis no es la persona sino la unidad productiva.

Esta unidad productiva nace como una respuesta de sobrevivencia de las personas que no encuentran ocupación como asalariados en el sector moderno de la economía, las empresas capitalistas. ¿Pero, cuál es la característica económica más importante que tiene esta gente?. La característica más importante, y que la diferencia cualitativamente de la empresa capitalista moderna, es que la unidad económica informal nace virtualmente sin capital. El individuo que no logra trabajo como asalariado en el sector moderno de la economía se tiene que constituir en un empresario, en un empresario muy **sui generis** porque es un empresario sin el elemento esencial en el capitalismo, que es la disponibilidad de capital. ¿Qué es lo que quiere decir esto? Quiere decir que esta unidad económica informal se constituye en una bajísima composición técnica de capital. Más que de empresas informales, en la génesis uno debería hablar de oferentes informales de servicios de trabajo, que se comportan de acuerdo a la lógica que conceptualiza el análisis

neoclásico, que salta las barreras institucionales del salario mínimo y ofrece sus servicios por debajo de él, se subremunera. Pero la pregunta que surge inmediatamente es la siguiente: si aceptamos que la génesis de la unidad económica informal es no capitalista, ¿cómo es posible que cuando uno analiza este sector, encuentra unidades económicas capitalistas? Esto lleva a plantear inmediatamente una pregunta crucial: si hay pluralidad de modos de producción (y por otro lado, aceptamos el tipo de génesis señalado), quiere decir que dentro del sector informal existe la posibilidad cierta de tránsito desde ese modo de producción no capitalista, hacia un modo de producción capitalista? Pero si el modo de producción nace sin capital, quiere decir que debe haber un modo de acumulación diferente al tradicional, al que uno conoce en la empresa capitalista, porque de otra manera, el tránsito desde una unidad a otra, sería imposible. Tiene que haber alguna forma en la que a partir de la no existencia de capital, éste surge, se financia la transformación o el crecimiento del capital de esa unidad productiva, que es distinto a lo que clásicamente se conoce de la empresa capitalista.

La respuesta que se encuentra, haciendo una cantidad de estudios de caso, es que la transformación de la unidad económica informal no capitalista en una unidad económica informal capitalista se produce no a través de los mecanismos clásicos, clásicos modernos digamos, de utilización de trabajo asalariado, sino esencialmente a través del desvío de fondos destinados, o que deberían serlo, a la reproducción de la fuerza de trabajo del productor informal, hacia el proceso de producción del capital. Para ponerlo en términos mucho más sencillos, el productor informal contrae muy severamente su consumo personal, el de él y el de su familia, y ese es el elemento esencial en el flujo interno de fondos, que permite la generación del capital inicial. Ese es el modo de acumulación originaria de la unidad económica informal.

La unidad económica informal se transforma en una unidad capitalista informal cuando emplea trabajo asalariado, cuando logra emplear trabajo asalariado, y esencialmente cuando las utilidades empresariales sustituyen al ahorro

salarial del productor, como componente principal del flujo interno de fondos para el financiamiento de su proceso de acumulación.

Esto permite llegar a algunas conclusiones que pueden ser interesantes para el análisis por una parte, y para la definición de políticas, por la otra. Se diría que la primera conclusión a destacar es que en las economías heterogéneas existe una doble discontinuidad. Por un lado, una macroeconómica entre un sector de baja productividad y otro de productividad relativamente alta. Es más, se puede decir y constatar empíricamente, que existe una fractura en los niveles de productividad, en la curva de producción agregada de la economía. Y la segunda discontinuidad es que, dentro del primer sector de baja productividad, también existe una fuerte heterogeneidad de situaciones.

El descubrimiento más importante en los últimos seis o siete años en la investigación del sector informal, no es tanto la heterogeneidad global de la economía, cosa que se conoce desde los primeros trabajos de Aníbal Pinto, sino la constatación de la heterogeneidad al interior del sector informal urbano. Esta heterogeneidad se puede definir bajo múltiples dimensiones, pero pueden rescatarse dos. Una, la que se refiere al régimen de reproducción bajo el que opera la unidad económica informal, y otra, la de su modo de inserción mercantil.

La primera hace referencia a la forma en que la empresa informal se ajusta a las mayores o menores dificultades que tiene respecto a su acceso a los mercados de factores. Y la segunda, a la forma en que resuelve su articulación en los mercados de productos, en una economía donde el sector hegemónico es oligopólico.

Con respecto a lo primero, si se recupera el punto inicial que se refiere a que por no disponer inicialmente de capital, la empresa o la unidad económica informal, tiene un brecha de productividad física del trabajo respecto a la empresa capitalista, es evidente que para poder competir con estas últimas, tiene que encontrar algún mecanismo de ajuste; caso

contrario, no podría colocar su producción, porque el mercado no le va a reconocer el mayor costo, derivado de su más baja productividad. Estos mecanismos no son muchos pero son varios. Partimos, naturalmente, de que el precio es un dato. Y estos mecanismos se dan, para compensar la brecha de productividad: ahorro en el uso del capital, ahorro en el uso de insumos, ahorro en la tasa de salarios y contracción o eliminación del margen de ganancias. Se trata de cuatro o cinco mecanismos de ajuste posibles.

Si el productor informal encuentra alguna combinación que le permita superar la brecha de productividad física y generar alguna ganancia, que transferida al proceso de inversión permite capitalizarse, nos encontramos en una situación, que es la óptima, de reproducción ampliada normal; es más, se ha encontrado que hay una cierta proporción no despreciable (del orden de entre el 10 o/o y el 15 o/o, dependiendo de los casos) de las unidades económicas informales, cuya tasa de acumulación es incluso superior a la de las empresas capitalistas formales, insisto tasas de acumulación, no masa. Desde ese extremo, existen una serie de situaciones intermedias, hasta la más frecuente que es la que ni siquiera logra asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo, la situación del subempleo agudo, de desaparición de la unidad económica informal y el surgimiento de una nueva, o el trabajo ocasional, etc., etc. Pero lo cierto es que hay una cantidad de situaciones posibles, que de ninguna manera se reducen a una sola.

Y lo mismo puede decirse respecto a la inserción mercantil. La empresa, la unidad económica informal, puede operar esencialmente en dos tipos de mercados. En un mercado diferenciado, es decir un mercado en el cual no hay oferta de parte de empresas capitalistas formales, generalmente destinada a los sectores de más bajos ingresos y, por ende, de un mercado más reducido, o puede salir a competir con empresas capitalistas formales, en muchas ramas, con morfología de mercado de tipo oligopólica.

Si bien la situación general es de subordinación, esta es una categoría demasiado general como para tener alguna

respuesta que pueda ser de utilidad operativa, porque cuando uno se pone a indagar dentro de este conjunto significativo de unidades económicas informales, que operan en mercados competitivos, encuentra que pueden haber diferentes situaciones, que van desde la dependencia absoluta (que es el caso de aquella unidad económica informal que produce para uno, dos o tres productores formales que le fijan el precio, que le fijan las condiciones de venta, etc., ect., lo cual es transferencia de valor), hasta unidades económicas informales que son complementarias de las empresas capitalistas modernas y en las cuales hay una relativa autonomía económica y financiera, relativa dentro de los márgenes, estrechos también, que da el tipo de articulación general entre uno y otro sector, bajo condiciones de hegemonía del oligopolio.

Pero, en todo caso, lo que se quiere recalcar es este concepto de la heterogeneidad interna del sector informal y, en todo caso, limitar su homogeneidad relativa al nivel macroeconómico **vis a vis** el sector moderno y que está definido por las disparidades de productividad. Y, como se señalaba, las disparidades de productividad, no se explican ni por el modo de producción ni por el modo de acumulación, sino, esencialmente, por las condiciones de génesis, que se reflejan fundamentalmente en la escasa, o virtualmente nula, disponibilidad de capital inicial y, por ende, en una baja relación capital-trabajo. Es esta relación que caracteriza a la empresa informal, naturalmente desde sus inicios pero también a lo largo de toda la trayectoria posible, lo que define su especificidad.

El éxito posible de la empresa informal es, virtualmente sin excepciones, llegar a un estadio de microcapitalismo. Es cierto que lo que se describe aquí, en el fondo no hace sino repetir la historia original del capitalismo, del capitalismo del siglo XVIII, sólo que (y este sólo que es absolutamente condicionante) en condiciones históricas en las que, tecnológicamente, organizacionalmente y mercantilmente, la economía opera bajo condiciones oligopólicas.

A la luz de estas consideraciones, cabe proponer también algunas reflexiones respecto del uso de categorías analíticas

que corresponden a cuerpos teóricos diferentes. Se trata de un problema en la medida en que no se tenga claro cuál es el objetivo que se propone. Desde ese punto de vista, me parece que las críticas que se hacen desde un cuerpo teórico hacia otro, muchas veces no ayudan a solucionar los problemas de la realidad. Es más, incluso dentro del dominio de lo teórico, siguen manejándose en términos dicotómicos, que es muy difícil de evitar.

En efecto, se ha hecho mención de una nueva dicotomía: marginalidad versus centralidad proletaria. Hay una realidad esencial y es que existe un excedente bruto de fuerza de trabajo, que es muy significativo, habrán discrepancias acerca de sus magnitudes, pero indiscutiblemente es un fenómeno muy importante. No sólo como efecto de la crisis uno puede hablar de una informalidad coyuntural, aunque parece que al interior de ello hay una informalidad estructural que viene desde muy atrás, que es la expresión de la insuficiencia del sector capitalista moderno para absorber productivamente la oferta de mano de obra, que está determinada por otras razones. Ni siquiera es expresión de una insuficiencia, en sí misma, del sector capitalista moderno. Por el contrario, yo creo que está bastante probado que, desde la postguerra hasta fines de la década del setenta, el empleo en el sector moderno ha crecido a tasas muy altas, más que las que históricamente se verificaron en los países hoy día capitalistas desarrollados.

El fenómeno relevante entonces, es el que Norberto García denominó, correctamente en mi opinión, como absorción creciente con subempleo persistente. No obstante un fuerte desarrollo del sector moderno de la economía, existen niveles de subutilización de la fuerza de trabajo, extraordinariamente elevados. En algunos casos, creo que precisamente en los países andinos, puede comprender a magnitudes de entre un tercio y la mitad de la fuerza de trabajo. Si uno acepta esta realidad, entonces, empiezan a tener sentido ciertas categorías que, desde otro punto de vista parecerían como "traídas de los pelos". Pero si como objetivo de política, uno se plantea elevar las condiciones de vida de algo así como la mitad de la población, y

sabe que las disparidades de productividad-ingresos son abismalmente grandes, me parece que es posible centrarse un poco (incluso en términos empiristas) en este tipo de análisis, porque de lo contrario se podría tener una explicación quizá más acabada, pero las cosas seguirían siendo exactamente iguales. Para ilustrar esto con un ejemplo, imaginemos que en un país como Bolivia la mitad de la población está en situación de bajos ingresos, niveles de subsistencia, atraso y todas las demás calificaciones que se quieran poner.

Transformar esa situación en una equiparación a la que goza la otra mitad de la población es decir, a la que está incorporada en el sector capitalista moderno, implicaría, nada más y nada menos, que duplicar el stock de capital de este país. La relación capital-trabajo en el sector capitalista moderno, en promedio, es del orden de 20.000 dólares por puesto de trabajo, el valor modal no es inferior a los 10.000 dólares. Simplemente es cuestión de hacer las cuentas, hay que multiplicar 20.000 dólares por los varios millones de personas que están en ese sector. Me pregunto de dónde saldrían los recursos bajo el capitalismo o bajo el socialismo; creo que esto segundo es irrelevante a partir de lo primero, en el sentido de que la transformación de la organización social de las relaciones de poder, por sí mismas, no resuelven el poblema y debemos tener esto muy claro: hay un fenómeno objetivo que se refiere a cómo hacer para generar un millón o dos millones de puestos de trabajo a 20.000 dólares cada uno en un país con las condiciones económicas de Bolivia o de cualquier otro de la región. Esa es la pregunta de la que hay que partir.

Desde este punto de vista, el tema de la potencialidad del sector informal comienza a ser relevante. Por cierto que sería un error, en eso coincido plenamente con Horst Grebe, postular que este puede ser el eje de una estrategia alternativa de desarrollo; sería absolutamente absurdo desconocer que ese eje está en el sector moderno de la economía. Pero, por otro lado, en el fondo lo que se está haciendo cuando se señala que en el sector informal no hay una potencialidad de crecimiento, es responder a las viejas concepciones de que con ese sector no se puede hacer nada. No es cierto. Se

puede mejorar, aún con las restricciones esenciales que existen.

Una de ellas consiste en que no se puede poner un puesto de trabajo moderno para cada persona que aspire a ello. Y si no se puede poner un puesto de trabajo moderno para cada persona que aspire a él, entonces, a partir de esa restricción, hay que ver qué es lo que se puede hacer. Cuando toque en el temario discutir políticas, veremos si el sector informal es ejército de reserva o no es ejército de reserva. Yo definitivamente creo que no lo es, porque la alternativa del informal es el desempleo abierto; motivo por el cual creo que la existencia del sector informal establece un piso para la determinación de los salarios en el sector moderno, y, por otro lado, creo que los salarios en el sector moderno se determinan al interior de éste. Por último, la investigación muestra que ni siquiera tiene tanta relevancia en lo que hace al costo de la reproducción de la fuerza de trabajo, porque dentro del vector de demanda de los asalariados, los bienes provenientes del sector informal son realmente pocos en relación al consumo total.

En resumen, creo que son discusiones que nos ayudan a entender mejor las cosas. Me parece que hay categorías que vienen del marxismo y otras que provienen del enfoque neoclásico que hay que utilizar, en la medida en que uno se plantee el objetivo de solucionar los problemas de pobreza, de insuficiencia de puestos de trabajo, de estabilidad del ingreso, que comprenden a la mitad de la población, o por lo menos a un tercio. Entiendo que hay una posición política detrás de esto y sería utópico pretender que hubiera unanimidad en ese sentido, pero creo que puede haber un consenso acerca de cuáles son los pasos que se pueden dar; se podrá discutir si es como transición o si es como un estado permanente. Me parece que esa sí es una discusión relevante. Lo que no se puede discutir, es su existencia y su posibilidad.

– O –

LA INDUSTRIA POPULAR EN LA PAZ

Jesús Durán *

---

* Sociólogo. Director de Servicios Múltiples de Tecnologías Apropiadas (SEMTA).

Taller de bordado de trajes
folklóricos — La Paz

El año 81 hicimos con Juan Carlos Medina el estudio sobre La Industria Popular en La Paz que tomó como referencia los lineamientos para un Programa de Desarrollo de la Población Urbano-Marginal planteados por UNICEF. El mismo, permitió identificar en la industria del llamado sector informal, el área de trabajo en el que SEMTA (Servicios Múltiples de Tecnologías Apropiadas) se desempeñó en los últimos años.

Aspectos Destacados

- Selección de algunas líneas de producción, con demanda elástica y/o con capacidad de abrir mercado mediante nuevos productos: mecánica y carpintería, tejido artesanal, materiales de construcción, panadería, y líneas de servicios compatibles o independientes con las mismas características: lavandería y panadería popular.

- Identificación de algunos puntos críticos del sistema de producción en la organización del trabajo y la tecnología de las líneas de producción y de servicios seleccionados: dispendio o encarecimiento de insumos, materia prima y equipo, falta o excedente de mano de obra, gestión colectiva, privada, mixta, etc.; escala de la tecnología, tipos de tecnología: "moderna" y "popular", equipo y herramientas.

- Identificación de los trabajadores de las unidades de producción y de servicios, mediante la caracterización por ingresos estimados: experiencia relativa en las líneas seleccionadas y en el trabajo asociado; por la localización de mercados populares, y de concentración por líneas de

producción y servicios: artesanos, jóvenes migrantes y mujeres de ingresos estimados por debajo o tendentes a igualar la satisfacción de necesidades de reproducción simple.

- Identificación del núcleo de afinidad como grupo social beneficiario, más allá de la unidad familiar, por la extensión de las redes interfamiliares para la reproducción simple en las estrategias de sobrevivencia popular.

- Identificación de la industria popular como fuente de empleos, potencialmente estables, y como sector base de manufactura propia y de aporte a las fuerzas productivas; las líneas de tejido artesanal, lavandería, panadería, se identifican también como fuentes de ingresos complementarios compatibles de acuerdo al trabajo eventual.

- Se constató una gran debilidad en la comercialización y el mercadeo, hecho susceptible de resolución por articulación de unidades económicas, de servicios, instituciones, etc.

- Las actividades de capacitación en marcha no alcanzaban a enfrentar ni resolver los problemas del sector por limitarse a la industria formal, debiéndose readecuar las actividades a este fin.

Propuesta

En base a estos elementos, se diseñó una propuesta para cada una de las líneas seleccionadas, mediante un análisis económico y social que indicó:

- La necesidad de trabajar mediante el concepto y práctica de la autogestión y las tecnologías apropiadas.

- Niveles más altos de eficiencia en relación al mercado, la mano de obra, el capital fijo y los insumos.

- Estructurar unidades económicas autogestionarias a partir de las unidades vigentes en la modalidad de Talleres Asociados Urbanos (TAU).

- Elaboración de un plan "piloto" de promoción social que permita la organización de una o más unidades por línea de producción y servicios en El Alto de La Paz.

Resultados

Al presente y después de haberse ejecutado un primer plan de trabajo en SEMTA, se tienen algunos resultados:

- Funcionan los TAU de tejido artesanal, lavandería popular y panaderías, mientras que los restantes son inoperantes por efecto de la crisis inflacionaria, debido a sus altos costos de producción, a los altos costos de equipo, herramientas y materia prima, debido también a inelasticidad en la demanda de los productos.

- Se evidencia el impacto y viabilidad del trabajo autogestionario y de tecnologías apropiadas, para la cualificación de las unidades económicas mediante la capacitación, el asesoramiento técnico y la disponibilidad de fondos rotatorios para este tipo de grupos que no accedan al crédito bancario.

- Las unidades económicas en funcionamiento se ubican en la generación de ingresos complementarios y no son fuente de empleo a tiempo completo.

- Son mayoritariamente mujeres, las trabajadoras de las unidades de producción y, el resto, jóvenes migrantes varones.

- Las unidades económicas con mayor composición de capital, y/o de mercado grandemente contraído (mecánica y carpintería, construcción) no son factibles de multiplicación por el alto costo de la inversión, respecto a la recuperación del capital, quedando como posibilidad de vida, una también alta dependencia de instituciones donantes.

— Se comprobó la viabilidad de la apertura de espacios de mercado para los productos de los TAU, a través de la acción articulada de estas unidades económicas y las instituciones de servicios.

— Existe la certeza de la necesidad de un trabajo concertado entre las instituciones de servicios y las unidades económicas de producción autogestionarias o en vías de serlo, para la defensa de cada una de las líneas de producción y sus trabajadores que aún sobreviven a la crisis. Tendente a la conformación y fortalecimiento de un sector económico de propiedad social y pequeña propiedad que vaya nucleando sus propios servicios asociados de capacitación, asesoría técnica y financiamiento.

— Se constata la existencia de mercado para equipo y herramientas de tecnologías apropiadas para la producción y los servicios, que respondan a características de eficiencia técnica y competitividad económica, en base a la capacidad instalada y los recursos nacionales de la industria popular. También, la efectividad del uso de tecnologías tradicionales, populares y modernas, en el proceso de producción de las unidades económicas.

Algunos criterios metodológicos investigativos

1. Advertimos la necesidad de superar la visión dualista de Sector Formal-Sector Informal de la economía, por razones epistemológicas: La tendencia a identificar en este último a la economía campesina, así como al narcotráfico, junto al grueso de la población de trabajadores por cuenta propia, pequeños productores, pequeños talleres de servicio, etc. de los sectores urbano-populares. Asimismo, en cuanto a que se yuxtapone a una concepción jurídico-ideológica empeñada en preservar, reconstruir y/o redimensionar el moderno Estado creado el 52. Observamos más bien, su organicidad histórica a la formación social boliviana en cuanto a la base económica respecto, mostrando así una sola economía capitalista articulada en el mercado por diversos sectores y en ellos, segmentos

de la producción y los servicios según la composición del capital, el proceso de producción, las relaciones de producción, tecnología, propiedad de los medios de producción, etc.; en fin, articulación desde las empresas transnacionales hasta la unidad familiar campesina o el trabajador por cuenta propia.

2. Es necesario identificar mejor el objeto de estudio, precisando los sectores económicos de la producción y los servicios, reafirmando el criterio y opción de trabajo adoptado por la industria popular, dado que ésta representa la actividad productiva de sectores sociales impelidos a la búsqueda de alternativas organizativas y tecnológicas, desarrolladas al mismo tiempo que se modifican las relaciones de producción en el sector y, que para su realización plena, reconocen la necesidad de nuevas estructuras económico-sociales para el país.

3. Reconocemos también la urgencia de superar los resultados de las investigaciones formales que presentan sólo imagenes de heterogeneidad, de movilidad extrema, etc. y profundizar en el estudio de las redes interfamiliares urbano populares, urbano-campesinas, las redes de organizaciones urbano-populares, instituciones y grupos de apoyo que viabilizan la reproducción simple, por ser éstas el tejido social básico de la organización autónoma popular.

   Más aún hoy que cada día surgen nuevas iniciativas de organización de microproyectos de desarrollo, de instrumentos de subsistencia, que deben encontrar una proyección y representación política en la democracia directa.

   Es también parte de la identificación de los métodos, estilos e instrumentos de la conformación de una nueva sociedad civil junto a los demás sectores populares, campesinos y obreros, frente al desplome del Estado del 52.

4. En este mismo aspecto, se sugieren objetivos específicos de estudio por sectores: la industria popular, el comercio minorista, las lavanderas, los comedores, y puestos de comida, etc., por ramas; en la industria popular: El tejido arte-

sanal, la carpintería, la albañilería, etc.; por células sociales: El núcleo de afinidad y la unidad familiar doméstica, etc.

5. La relación convencional entre objeto y sujeto de investigación, encontramos que debe ser cambiada en una relación orgánica entre investigador y sector o grupo económico social, a partir de las actividades prácticas en que los objetivos de uno y otros son los mismos y sus resultados y productos sean de aplicación y consumo inmediatos. Esto consideramos que se logra "funcionalizando" la investigación con los sectores y grupos para la cualificación de la producción y/o de la organización social. De ahí que el investigador asume un compromiso con el sector o grupo, que debe materializarse y arrojar resultados tangibles a lo largo de todo el proceso, más allá del compromiso con el laboratorio o la ciencia abstracta, que es la mejor forma de servir a la sociedad.

– O –

NOCIONES TEORICAS EN TORNO AL S.I.U. Y A LA ECONOMIA INFORMAL

Miguel Fernandez *

* Economista. Investigador del Centro de Estudios del Trabajo (CET).

Lustrabotas — calle Comercio

Tengo una serie de comentarios que podrían servir para alimentar la discusión. El primero de ellos es la diferencia entre las nociones de economía informal y el sector informal urbano. Ciertamente, en el seminario sale con alguna claridad que aquí hay dos categorías que, sobre todo en la experiencia boliviana, se agudizan en los últimos años por las magnitudes que adquiere un problema que no es nuevo pero que se masifica, como es el narcotráfico y otras actividades especulativas. Si aceptamos que el sector informal urbano es un subconjunto de la economía informal, en la medida en que tampoco está registrado, entonces, aquí se da un tema que reproduce la dicotomía: grandes, chicos, formales, informales, etc.

Hay distintos aspectos a ser tomados en cuenta en este problema: la legalidad o ilegalidad de las actividades. Por ejemplo, todos sabemos que el narcotráfico es una actividad ilegal, pero, parte de la economía informal es la ampliación de operaciones de la banca a actividades especulativas que ya no son legales, sobre la base de un conjunto de actividades que sí son ilegales, o, por lo menos, se amparan en el ordenamiento legal vigente.

El efecto de la economía informal sobre el empleo es algo que también debe ser evaluado, diferenciando las distintas actividades que caben en la noción de economía informal.

Todos sabemos que el narcotráfico absorbe mano de obra. En ese sentido, al margen de los criterios respecto a su ilegalidad o legalidad de todas maneras es una actividad que, en zonas como el Chapare, está absorbiendo mano de obra. La ampliación de actividades ilegales especulativas en la banca, es una actividad de economía informal que no genera ni un sólo empleo adicional.

Hay algunos otros aspectos a ser debatidos en torno a la economía informal. Uno de ellos es el uso prebendal del excedente generado en empresas públicas y las modalidades a través de las cuales se traslada al sector privado, lo cual no es nuevo en la economía boliviana, pero adquiere características muy importantes, sobre todo en la década de los años setenta.

Estos son, simplemente, algunos aspectos mencionados rápidamente, sobre los cuales valdría la pena discutir y, en cada uno de ellos, establecer la relación entre economía informal y sector informal de la economía, sobre todo, cuando se entiende por sector informal a un segmento del mercado de trabajo. Aquí las cosas ya no aparecen tan claras, ya es más difícil hablar de sector informal como subconjunto de una economía informal.

La segunda observación que quiero hacer se refiere al objeto de investigación. Por un lado, desde una perspectiva de investigación marxista, se ha insistido en que el objeto de la investigación probablemente sea el desarrollo del capitalismo. Las perspectivas conocidas de investigación del sector informal urbano (PREALC y algunas otras) se refieren a un objeto de investigación que tiene que ver con el el concreto real, con lo que es inmediatamente visible y tenemos delante de nosotros que es la existencia de establecimientos pequeños a los cuales había que darles alguna explicación.

Esta diferencia en cuanto al objeto de investigación tiene pertinencia con aspectos de fondo, como es el problema de diferenciar si se busca un conocimiento de la totalidad social, donde el estudio de lo que llamamos el sector informal urbano no es nada más que un ángulo de abordaje de la totalidad social, o, en su caso, en otra perspectiva, en realidad estamos parcelando la totalidad social y estableciendo una parte de conocimientos respecto de un problema a nivel del concreto real, de lo inmediatamente visible, con el propósito de intervenir de inmediato sobre esa realidad.

La respuesta a este problema la ha planteado Ernesto Kritz con absoluta claridad y se refiere al objetivo con el

cual se investiga. De manera general, una dicotomía que se suele establecer, a este nivel, es si el objetivo de la investigación es más o menos académico o es más o menos técnico. Ciertamente esta dicotomía es muy cuestionable, porque en última instancia, la diferencia en cuanto al objetivo de la investigación tiene que ver con una diferencia epistemológica: si se busca producir conocimientos para transformar la realidad o se busca producir conocimientos para actuar en lo inmediato sobre una coyuntura y una situación determinadas. Y cuando se habla de la transformación de la realidad no se está hablando con una perspectiva maximalista del todo o nada, sino de una discusión que debe ser vinculada con la necesidad actual en Bolivia de hacer propuestas. Por ejemplo, respecto de la política económica vigente, seguramente la crítica que se pueda hacer a ella, es más eficiente si es acompañada con propuestas que sin ellas. Y entonces, aquí también hay necesidad de producir conocimientos para el uso inmediato, que, en última instancia, es también uso político de conocimientos.

En este plano, es muy cuestionable, por ejemplo, la identidad entre forma semiempresarial y sector informal urbano, excepto que ésta sea circunscrita a un ámbito analítico que es, como dije el concreto real, la realidad que tenemos visible delante de los ojos, pero sin acceder a las determinaciones más profundas que explican esa realidad inmediatamente visible. Respecto de esto también corresponde la discusión que ya, de alguna manera, se ha desarrollado en el seminario entre si es válido rescatar el eclecticismo o no, o si en contraposición a ello es mejor construir mediaciones desde un cuerpo teórico, para completar el aparato categorial y conceptual, con el cual vamos a apropiarnos de una realidad. Yo creo, personalmente, que hay que construir mediaciones, hay que completar el aparato categorial y conceptual, para aproximarnos a la realidad, guardando coherencia y homogeneidad con el cuerpo teórico. Y, en general, respecto de este problema, quiero insistir en un aspecto que ha sido mencionado, pero que, a mi modo de ver, tiene la más alta importancia: la necesidad de una discusión más fluida, como la que hemos desarrollado a lo largo de este evento entre los investigadores que abordan el problema,

no para ponernos de acuerdo, sino para intercambiar nuestras experiencias y nuestras inquietudes al respecto.

Un aspecto de la más alta importancia, también vinculado con el objeto de la investigación, es rescatar la noción del patrón de acumulación como una perspectiva teórico-metodológica, que nos permita avanzar para escudriñar lo que denominamos sector informal urbano. Pero, esta perspectiva teórico-metodológica supone estudiar, en realidad, toda la historia económica, social y política de la sociedad, que coagula en la actual organización de la producción, lo cual es, repito, absolutamente distinto de delimitar lo que tenemos inmediatamente delante de los ojos y estudiarlo, como una parcela de conocimientos.

Otro comentario se refiere a la delimitación temática respecto de los problemas que tienen que ver con el estudio del sector informal. Sin duda, la preocupación por la cual se estudia el sector informal urbano se vincula con los problemas de empleo y desempleo. Pero, vinculadas al problema de la ocupación y la desocupación, hay por lo menos tres perspectivas y categorías fuertemente conectadas entre sí. Por un lado, la categoría del subempleo, a la cual hemos criticado por su vinculación con la noción y el concepto de productividad; por otro lado, el problema de las migraciones, y, finalmente, el del sector informal urbano. Las investigaciones que se han realizado para el caso de Bolivia han establecido que, efectivamente, hay una vinculación entre las migraciones y el empleo, de esto creo que no cabe ninguna duda. Parte de las migraciones son campo-ciudad y ellas presionan sobre el universo laboral urbano; parte de esa presión estaría vinculada a la discusión de las dimensiones del sector informal urbano, y ambos problemas (migraciones laborales y el sector informal urbano) están fuertemente vinculados a la categoría de subempleo. Si nosotros cuestionamos la categoría del subempleo en los términos en los que han sido expuestos y, vinculamos esta crítica al tema de las migraciones y el sector informal urbano, hay que rediscutir el tema del excedente de mano de obra, lo cual nos lleva a la necesidad de rediscutir, repensar, el concepto de subutilización total de mano de obra, por lo menos en el componente de desempleo equivalente, pero, además, en lo que hace

al desempleo abierto, a la necesidad de completar esta categoría, a esferas que no se refieren solamente al trabajo asalariado.

Se supone que el desempleo abierto es un sobreentendido bastante convencional que se refiere a trabajadores que han sido asalariados y quieren volver a serlo o son trabajadores que se insertan al universo laboral y que tienen la compulsión a ser asalariados. Reducir el concepto del desempleo al problema del mercado de trabajo es una deficiencia que tiene que ver con la asimilación indebida entre universo laboral y mercado de trabajo.

Precisamente la existencia de distintas formas de crear valor en la economía boliviana, nos permite concluir de manera absolutamente clara, que el mercado de trabajo no agota el universo laboral boliviano. Ahora bien, establecer los contornos del mercado de trabajo en Bolivia, es algo respecto de lo cual se ha avanzado bastante poco, y es extraordinariamente difuso y difícil.

Este tipo de preocupaciones van más allá de cambiar la nomenclatura del aparato categorial. Hay cuestiones teóricas de fondo, que tienen que ver con el aspecto anterior: el objeto de la investigación. En este sentido, valdría la pena poner un ejemplo: el corte sector informal y sector formal, no toma en cuenta aspectos vigentes que están en la realidad de la economía boliviana. Uno de ellos, es el problema de la subcontratación, los eventuales, los subsidiarios en la COMIBOL, los trabajadores temporales en las plantaciones, tanto de caña, caucho, algodón, etc., la relación entre productores de uva y las industrias que fabrican singanis, en la zona de Cinti, etc., etc.

Otro comentario se refiere a las relaciones entre el sector informal urbano y el sector formal de la economía. Uno de los supuestos que, convencionalmente, se adopta en torno a esto, es decir o afirmar, a veces **ad hoc**, que el sector informal urbano contribuye a definir el nivel de salarios, en la medida en que tiene influencia en el piso del salario o en la definición del salario mínimo. En este sentido, el sector informal

urbano como tal tendría un efecto de contención del salario. Respecto a este punto hay que mencionar que, en el caso de la economía boliviana, no hay suficientes investigaciones respecto de la capacidad de encarecer el factor trabajo que existe dentro del sector informal urbano. Y, sobre todo, el hecho de que no todos los ocupados en el sector informal urbano son aspirantes a ser asalariados. De nuevo la asimilación desocupado o "subocupado" y "aspirante a ser asalariado", es un sobreentendido, frecuentemente adoptado **ad hoc**, sin verificación científica. En este sentido, la compulsión a trabajar para generar un ingreso no es igual a la compulsión a la proletarización, los dos conceptos no son sinónimos. Esto, una vez más, es consecuencia de la universalidad de la óptica del análisis de una empresa capitalista a la totalidad de la economía, a la cual nos hemos referido antes. Esta universalización supone analizar absolutamente todo lo que hay en economía desde el punto de vista de la racionalidad capitalista.

Otro aspecto tratado, tiene que ver con la cuestión de la construcción del dato. Aquí, hay un problema que se vincula con el marco teórico de la definición de todo concepto o categoría que se use para recopilar o construir ese dato, para producir información. El primer problema que habría que resolver en esta materia, es si el marco conceptual teórico, respecto del cual se han definido las categorías con las cuales se produce información estadística y con la cual se realizan investigaciones, es el que corresponde. Un ejemplo es el problema de la productividad y el subempleo. Hay otros ejemplos como la asociación entre la calificación y la escolaridad; la información con la cual se estudia la distribución del ingreso del trabajo, etc.

Uno de los supuestos de las estadísticas oficiales, al menos en el caso de Bolivia, es que hay, de nuevo, una universalidad capitalista en la economía. Por ejemplo, las cuentas nacionales no nos permiten ver la heterogeneidad o el abigarramiento de la economía, de la cual estamos tratando a lo largo de este seminario.

De nuevo, aquí corresponde plantearnos la pregunta de cuáles son los contornos del mercado de trabajo. Decir que

el mercado de trabajo absorbe a un tercio de la PEA, porque un tercio de la PEA son trabajadores asalariados, es algo insuficiente, por cuanto no estamos seguros de si las estadísticas oficiales que nos informan respecto de esta proporción, o de este porcentaje, toman en cuenta los diferentes problemas que tienen que ver con los contornos o el alcance de ese mercado. Hay muchos ejemplos que pueden ser mencionados en esta materia: hay trabajadores de comercio para los cuales es muy difícil decir si son asalariados a destajo o son comerciantes independientes. Otro ejemplo: si los subsidiarios de la COMIBOL, en determinadas condiciones y en determinados momentos, están en la situación de subsunción formal respecto de la COMIBOL, la pregunta que cabe es si ellos están involucrados o no en el mercado de trabajo y en qué condiciones.

Vinculado con los alcances del mercado de trabajo hay que mencionar también el problema de que, existen diferentes tipos de relaciones obrero-patronales, no sólo en el sentido de que se contrata mano de obra de manera distinta, sino en el de que hay relaciones obrero-patronales históricamente ditintas, que existen y coexisten, incluso dentro de una misma empresa capitalista. En el caso de la economía boliviana, es la relación entre el trabajador que está en planilla, el eventual, y el "eventual permanente".

Otro comentario sería insistir en la necesidad de observar la realidad en función de la totalidad social. En este sentido, las investigaciones que conocemos del sector informal urbano y sus antecedentes en torno a la teoría y al problema de la marginalidad ciertamente no permiten estudiar la organización de determinados actores sociales. Si por un momento estamos de acuerdo en que, dentro de los informales o del sector informal urbano, hay, por ejemplo, sastres y carpinteros, esta perspectiva así planteada, no nos permite estudiar sus modalidades de organización ni abordar el problema de los mecanismos de su representación. Sin embargo, en base a dichos estudios, estamos en condiciones de definir políticas específicas que los afecten. Un criterio de política, respecto del sector informal urbano, es diferenciar cuáles actividades van a permanecer y cuáles van a desaparecer. Si por alguna razón se supone o se define, que es racional que

desaparezca una determinada actividad informal, la pregunta es si esos informales están de acuerdo y cuáles son sus mecanismos de representación. Esto tiene mucha importancia, en la medida en que las recomendaciones ulteriores de política, que se basen en la lectura de la realidad que podamos hacer en base a estas perspectivas de análisis, no pueden partir del supuesto de que estamos haciendo análisis técnico y, consiguientemente, las repercusiones sociales y políticas de lo que recomendemos es algo que está incluido en el supuesto del **ceteris paribus.** Y aquí quiero volver al problema que ha planteado Horst Grebe respecto de la centralidad obrera. Si nosotros estamos de acuerdo, por un momento, en que sastres y carpinteros forman parte del sector informal urbano y estamos incapacitados, o dejamos fuera de análisis las modalidades y mecanismos de representación de estos sectores, no sólo estamos excluyendo de nuestra investigación el análisis de clases sociales, sino que estamos ignorando aspectos tan importantes en la historia boliviana reciente, como su vinculación, por ejemplo, a la Central Obrera Boliviana; el grado de su afiliación, el grado en que, como en 1979, responden a una huelga de coerción de carácter netamente política, convocada por la COB, o, su afiliación en momentos de fuerte reflujo, no sólo de los sectores populares sino del propio movimiento obrero como es el presente momento. Consiguientemente, aquí no estamos señalando una eficiencia de las perspectivas, sino apuntando a un vacío absoluto en ellas.

Y con esto quiero volver al punto de que, cuando a nivel de objeto de investigación, nos planteamos estudiar la totalidad de la historia económica, social y política de una sociedad, se supone que estamos incorporando todos estos elementos a nuestra investigación.

– O –

COMENTARIOS

Horst Grebe López *

---

* Doctor en economía, coordinador del Programa Bolivia de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

CHAMPAGNE
SPICE

Vendedora de Comida
Mercado Lanza — La Paz

1. Parece importante dejar establecido que la discusión sobre las insuficiencias del empleo, en el modelo de desarrollo de América Latina, fue iniciada hacia fines de los años cincuenta, cuando se perdió una suerte de optimismo que caracterizaba a los centros intelectuales que elaboraban la apología del desarrollo capitalista de nuestros países.

   A lo largo de aproximaciones sucesivas, se despliega lo que yo caracterizo -con un cierto énfasis irritante para promover la discusión- como un avance ecléctico. En efecto, instituciones como la CEPAL demuestran su creciente insatisfacción con el marco teórico existente y su adecuación respecto de esas primeras preocupaciones sobre los problemas del empleo. En ese contexto se asimilan al enfoque predominante en determinadas parcelas o segmentos de un pensamiento contestatario del capitalismo. Las propias agencias oficiales encargadas de la interpretación del desarrollo en América Latina ejercitan pues una crítica de la realidad, que se alimenta de vertientes teóricas no convencionales ni tradicionales del pensamiento socioeconómico. Reconozco, en lo personal, que la corriente marxista en ese entonces no propuso un enfoque autónomo sobre la materia y más bien contribuyó con elementos aislados a una interpretación que amalgamó eclécticamente esos aportes con proposiciones analíticas derivadas de otras fuentes teórico-ideológicas.

   Esto último se refiere particularmente a las teorías de la marginalidad, mencionadas por Hernando Larrazábal. Sin embargo, considero que los conceptos de marginalidad y dependencia no constituyeron enfoques secuenciales

en la interpretación del desarrollo de América Latina. Fueron, por el contrario, los dos ejes que articularon la crítica del capitalismo en la perspectiva, primero de CEPAL, y luego de instituciones anexas como el ILPES y otras. Más adelante, otros autores profundizaron esa crítica al funcionamiento del capitalismo subordinado en América Latina. La derivación programática para subsanar las lacras de la dependencia y la marginalidad consistió en la propuesta de un modelo de desarrollo centrado en la liberación nacional y la participación popular.

Este último enfoque tuvo su expresión en Bolivia en la Estrategia Socioeconómica del Desarrollo Nacional 1971-1991. En esa oportunidad los asesores del ILPES buscaron operativizar en términos de políticas alternativas-sus interpretaciones sobre marginalidad y dependencia. Debo recordar acá las objeciones sólidas que se hicieron en el país respecto de la noción de marginalidad del ILPES, que está referida a ciertas formas de exclusión del circuito económico productivo, sin tomar en cuenta que puede haber marginalidad económica simultáneamente con una participación significativa en términos sociopolíticos. Quiere decir que los desposeídos, respecto de la producción y el ingreso, no son necesariamente actores marginales de las luchas políticas. Precisamente en Bolivia se constató que un aparato conceptual elaborado para dar cuenta de la situación genérica de América Latina en conjunto, podía mostrar serias insuficiencias si se lo trasponía mecánicamente a una realidad nacional concreta. Incluso respecto al campesinado, que se suponía que era el sector marginalizado por antonomasia, se puede demostrar que posee una gran capacidad de movilización y participación en determinadas coyunturas.

De otra parte, considero que al concepto de marginalidad se le contrapone necesariamente el de centralidad proletaria. Me parece que el concepto de marginalidad entronca precisamente en una estrategia política de cambio que no focaliza al eje obrero como su fuerza motriz básica.

Esta concepción tiene que ver con ciertos desarrollos teóricos que proponen la práctica desaparición del proletariado clásico, el desplazamiento de los obreros de overol por los asalariados de cuello y corbata o, incluso, la pérdida de potencialidad revolucionaria del proletariado fabril. Al calor de esas ideas surge en una determinada coyuntura el concepto de marginalidad que pretende sustituir al de centralidad proletaria.

De una manera más o menos sistemática se reproduce, también en Bolivia, esta preocupación de centros de investigación y analistas individuales sobre el problema de los marginales y los informales, quizás suponiendo que se trata de sectores sociales con mayor potencialidad de rebeldía frente a las lacras del régimen predominante. Llama la atención por ejemplo que en los últimos años se dedique muy poco esfuerzo analítico al estudio de la dinámica interna, política, económica e ideológica del movimiento obrero en el país.

Vale la pena dejar pues constancia de las connotaciones políticas de estas categorías puesto que ellas tienen que ver con la definición del sujeto revolucionario. No hay teorías inocentes y en esa medida sería utópico pretender un consenso en términos de aparatos analíticos.

2. Comparto con Hernando Larrazábal la opinión de que los enfoques sobre el sector informal urbano, gestados en el marco de la OIT y el PREALC, manifiestan un fuerte sesgo descriptivo, quizás en razón de la naturaleza de esas instituciones y de las limitaciones dentro de las que pueden moverse.

   Sin embargo, es evidente que el PREALC y la OIT han aportado una serie de indicadores que describen bastante bien situaciones determinadas, aunque no avanzan mucho en la explicación del origen de esas situaciones.

   También es cierto -como señala Ernesto Kritz- que en los últimos años este enfoque se ha enriquecido con aportaciones que ensamblan nuevas hipótesis explicativas, vinculadas con el análisis de las microempresas, cuyo

rasgo particular consiste en sus limitaciones para la acumulación y reproducción ampliada.

3. Me parece importante destacar la corriente interpretativa que se ha desarrollado en Bolivia, primero en los ministerios de Trabajo y Planeamiento (a partir de proyectos auspiciados por la OIT) y luego en instituciones como el CET y el CEDLA. Se trata de un enfoque autónomo con alta potencialidad de expresar la situación del sector informal en el país. Vale la pena destacar la perspectiva del CEDLA, que no se limita a las tres modalidades básicas de organizar la producción y la distribución, sino que busca la desagregación del sector empresarial en términos de empresas públicas y privadas.

   La COMIBOL constituye un excelente ejemplo en ese sentido, puesto que esa empresa debió haber sido el prototipo de la organización estatal para la generación y acumulación de excedentes. Sin embargo, desde su origen se establece con el propósito de servir a múltiples objetivos: desde la generación de empleo -sin consideraciones sobre aspectos de productividad- hasta la prestación de servicios sociales, no sólo a los asalariados de la propia empresa, sino a los asentamientos humanos y campamentos colindantes. El objetivo empresarial de generar ganancias con su traducción correspondiente de acumulación, quedó pues extremadamente subordinado a otros objetivos. La empresa estatal no refleja por tanto las funciones clásicas del modelo empresarial capitalista de reproducción ampliada. Por otro lado, en torno de ella se articulan modalidades específicas de relaciones de producción y circulación con unidades semiempresariales y cooperativas de trabajadores.

   Dentro de este orden de cosas existen importantes avances analíticos dentro de lo que he denominado enfoque ecléctivo. El eclecticismo tiene sus propias limitaciones y habrá alguna vez que proponerse una reflexión que permita trasladar todos los aportes existentes a una misma base teórico-metodológica. No se me escapa sin embargo que hay personas que prefieren el eclecticismo y viven más tranquilas dentro de la indefinición e incertidumbre,

puesto que eso permite conjugar diversas presentaciones del objeto de análisis, sea que el interlocutor es una fuerza política con aptitudes de transformación social o sea que se aluda a fuentes de financiamiento que tienen su propia percepción sobre estas materias.

4. Debo mencionar que en la exposición de Hernando Larrazábal falta una mención de los enfoques neoclásicos. Me parece importante la crítica conceptual de ese marco teórico, que empieza a adquirir nueva significación en América Latina. Viene acompañado de modelos políticos y esquemas represivos que complementan sus concepciones sobre política de ajuste en el contexto de la crisis.

   Es necesario reflexionar sobre la heterogeneidad, pero no únicamente en términos de diferencias en cuanto a los niveles de productividad. Si bien la productividad constituye un indicador de diferencias cualitativas, con esa categoría no se recoge adecuadamente la presencia de dos circuitos diferenciados de reproducción, que no son tan válidos en el caso boliviano por su insuficiente industrialización, pero sí corresponden a economías como la mexicana, la brasileña y la peruana, siendo esta última un ejemplo muy patente de las características del subdesarrollo latinoamericano.

   Todas las determinaciones del capitalismo periférico en América Latina han eclosionado en una situación particular, donde se agregan fenómenos de descampesinización con urbanización prematura y presencia transnacional en el área industrial; a ello se suman estrategias populares de sobrevivencia dentro de aglomeraciones urbanas inmanejables para el sector estatal. Aquí interesa observar la existencia de dos lógicas reproductivas diferenciadas que se manifiestan en distintos niveles de productividad del trabajo.

   Esto, tiene que ver con la disgregación de nuestras economías en dos ámbitos de creación de producto e ingresos. Por una parte, la esfera de circulación del producto necesario (aquellos bienes y servicios que permiten la sub-

sistencia de los trabajadores) y, por otra, la esfera de circulación del excedente. En América Latina, la industrialización se inserta en el circuito del excedente sin que se establezcan mayormente capacidades productivas, unidades empresariales, formas de producción y relaciones capitalistas, que abarquen al vasto mercado de los bienes-salario. Si esto es cierto, el sector informal se localiza primordialmente en la órbita del producto necesario, mientras que la empresa capitalista moderna en sus diferentes variedades (privada nacional, estatal, competitiva o transnacional) desarrolla sus actividades dentro de la órbita del excedente, estando, además, fuertemente determinada por innovaciones tecnológicas en los centros. Cabe preguntarse entonces sobre las relaciones entre esas dos lógicas en la actual coyuntura de crisis, escudriñando también sobre las potencialidades del sector económico tradicional, informal, atrasado o residual, respecto de su aptitud para contribuir a una transformación económica autodeterminada, endógena, con capacidad de satisfacer las necesidades básicas y al mismo tiempo como una estrategia de largo aliento para el desarrollo de sociedades nacionales con capacidad de autorregular internamente, sus procesos sociales, económicos y políticos.

Esos segmentos económicos residuales que no están sometidos al proceso de transnacionalización ni a la lógica de extracción monopólica de excedente, incluyen elementos que no pueden calificarse de informales. En efecto, hay un ámbito de capitalismo competitivo, en parte vinculado con procesos de capitalización en el sector informal, y en parte sustentado por genuinas unidades empresariales. Por consiguiente, creo que existe la posibilidad de proponer el debate sobre la heterogeneidad estructural, dentro de un marco conceptual amplio y que no se limite a los indicadores de productividad, niveles de ingreso o características de pobreza.

En ese sentido, comparto con Hernando Larrazábal la propuesta sobre la necesidad de avanzar la discusión teórica en paralelo con la valorización de estudios empíricos sobre la situación específica de ciertas áreas urbanas.

A mi manera de ver, toda la discusión puede articularse en torno a la categoría del excedente. No utilizo la categoría de plusvalía, puesto que, precisamente el atraso del capitalismo en América Latina, consiste en que no todo lo que apropian las clases **no trabajadoras** posee los atributos de la plusvalía. La extracción de plusvalía es una función del capital y se desarrolla a lo largo de épocas típicas del modo de producción capitalista. Sin embargo, existen maneras de recoger excedente o plusproducto que no requieren de una relación directa del capital con el trabajo asalariado, sino que expresan más bien formas de sobrevivencia del tributo, esto es, formas de explotación económica precapitalistas.

Es pertinente la pregunta sobre la dimensión global del excedente que genera una sociedad, así como sobre su centralización o difuminación entre los diferentes agentes económicos. Se ha indicado que en el sector informal se pueden generar excedentes. El enfoque de las articulaciones indirectas señala incluso que hay una cadena contínua en la apropiación del excedente, a lo largo de los eslabones productivos. Lo que pasa es que no todos estos excedentes logran unificarse en un circuito moderno de acumulación capitalista, de donde se deriva que no hay todavía centralidad del excedente ni centralidad de la lógica de reproducción ampliada.

Cabe por consiguiente destacar la necesidad de escarmenar un poco más en la investigación respecto de la magnitud absoluta y las relaciones del excedente con el producto necesario; interesa asimismo conocer las modalidades de apropiación de esa masa de excedente por parte de los diferentes agentes económicos, cada uno de los cuales responde por una racionalidad específica.

5. Hernando Larrazábal ha señalado la importancia de proseguir los levantamientos empíricos y ha indicado algunos elementos de controversia teórica. En ese marco, parece un esfuerzo estéril seguir profundizando en una investigación de corte empírico-positivista, si no se la enlaza con la necesaria discusión teórico-metodológica de la pertinencia

de cada categoría, concepto o unidad de análisis. Me parece importante que acá se incluya una fuerte dosis de autonomía nacional debido, precisamente, a las particularidades del sector informal en Bolivia respecto de sus equivalentes en otros países de América Latina.

En la misma medida en que el proceso de industrialización no se realizó en simultáneo con la experiencia latinoamericana, el sector informal en Bolivia posee características prematuras de terciarización. Todas las reflexiones sobre microempresas y acumulación primitiva a partir del autodesfalco de los trabajadores informales, que son pertinentes para sociedades con un mayor grado de industrialización, no parecen corresponder a las condiciones del caso boliviano. Es necesario repensar esta circunstancia dentro de un enfoque amplio y donde se recojan las nociones sobre trabajo productivo y trabajo improductivo. Aceptando el desafío que propone Hernando Larrazábal, yo creo que es posible avanzar teóricamente por la senda que él sugiere, sin abandonar una buena tradición histórico-materialista, que es diferente de un dogmatismo estéril.

Me parece de una enorme importancia la contribución de Ernesto Kritz en términos de que nada se puede entender del sector informal, si es que previamente no se han descubierto las regularidades que gobiernan economías y sociedades en condiciones de heterogeneidad. Acá se plantea el desafío mucho más antiguo respecto al análisis global de la reproducción en sociedades capitalistas subordinadas y dependientes. Hace bastante tiempo que se discute sobre el estatuto teórico del propio concepto de capitalismo periférico, dependiente o subordinado: ¿En qué medida se trata de algo diferente respecto del modelo de regularidad que refleja el despliegue abstracto del capital? ¿En qué medida existen propiamente formas particulares de expansión del capitalismo, que sean cualitativamente diferentes del marco analítico elaborado para el Modo de Producción Capitalista? ¿Cómo se establece la dialéctica entre lo general y lo particular? En la medida en que ese debate no está cerrado, es correcto

el desafío indicado en términos de que el análisis del sector informal debe formar parte de una concepción mucho más amplia, dentro de la cual resultan útiles las categorías de transnacionalización; constitución de la economía mundial; formación de monopolios, y existencia de espacios de reproducción ni monopolizados ni transnacionalizados. De lo que se trata entonces es de insertar en el despliegue de la formación económico-social los fenómenos y regularidades que diferencian leyes generales de leyes específicas en un conjunto complejo de determinaciones recíprocas.

6. En la exposición de Ernesto Kritz se indica que el sector informal estaría cumpliendo un rol positivo en cuanto a la satisfacción de las necesidades básicas de amplios grupos populares. Creo que es importante discutir sobre el contexto en que se da este fenómeno, puesto que una cosa es que se trate de un recurso de emergencia en coyuntura de crisis y, otra, que esto forme parte de la normalidad de un capitalismo con bloqueos estructurales para su integración y reproducción homogénea. Deseo incorporar en la discusión el elemento analítico de la ciclicidad a largo plazo de la expansión capitalista y de los patrones de acumulación que se constituyen en ese marco.

   La enorme expansión del sector informal en Bolivia en los últimos años permite suponer que es precisamente en coyunturas de desorganización y crisis del patrón de acumulación y dominación que se expresan estos fenómenos populares de refugio en estrategias de sobrevivencia. Cabe la pregunta sobre sus potencialidades de constituir a la vez los gérmenes de una modalidad alternativa de reconstrucción económica y social en el futuro. Se trata de una cuestión importante de dilucidar, puesto que también se ha hablado de maneras endógenas de acumulación en el sector informal, que podrían sugerir la existencia de una suerte de protoburguesía nacional capaz de configurar una tabla de salvación para el régimen capitalista, si se le permite desarrollar a plenitud sus potencialidades. Otra forma de ver las cosas, consistiría en verificar su aptitud para formar parte del bloque de fuerzas

capaces de impulsar una transformación de tipo socialista. Resulta pues importante evaluar, no sólo en forma deductiva abastracta, el rol de los sectores informales, calificando sus potencialidades dentro de contextos más globales. Con vistas al futuro es importante saber si se trata únicamente de formas de sobrevivencia en la coyuntura de crisis o si también contienen gérmenes autodeterminativos con vocación participativa en una salida estructural de la crisis.

7. En lo que atañe a la discusión del empleo, debo recordar que la acumulación del excedente sólo en parte provoca expansión de la ocupación. La acumulación de capital significa inversión de excedente en capital constante, por una parte, y en capital variable, por otra; sólo la inversión en capital variable expande el nivel de empleo, en cambio, el capital constante se refiere a la tecnología.

En América Latina y, por consiguiente, también en Bolivia, la tecnología productiva tiene características de imitación de constelaciones de factores o niveles de desarrollo de las fuerzas productivas, que no se compadecen de las condiciones socioeconómicas prevalecientes en nuestras sociedades. De nueva cuenta surge la cuestión de la centralización del excedente, puesto que importa definir las proporciones en que el mismo debe ser asignado a la generación de empleo productivo vía inversión en capital variable y las magnitudes que deben incorporarse a la economía en términos de capital constante que garantice autonomía en el desarrollo tecnológico posterior. Si se considera al sector informal como el núcleo de una estrategia alternativa de desarrollo, me temo que se pueden descuidar los requisitos de modernización y eficiencia productiva, que son absolutamente imprescindibles para una reinserción satisfactoria en el comercio internacional y la división internacional del trabajo.

A la luz de esta reflexión sobre la centralidad que tiene la categoría del excedente, corresponde también diferenciar a los distintos destinatarios de las posibles propuestas de políticas.

El destinatario de las políticas que proponen los institutos y agencias oficiales es normalmente el Estado. Se tiende a interpelar al Estado en términos de sus funciones asistencialistas respecto de determinados sectores de población. Me pregunto si no debiera evaluarse también la posibilidad de visualizar como destinatario a los propios sectores informales. En este contexto surge inmediatamente la pregunta sobre las aptitudes de organización y autorrepresentación de estos grupos sociales; saber cuál es la capacidad real del sector informal urbano para procesar internamente una propuesta que lo puede transformar en un sujeto macrosocial de la salida de la crisis y de las transformaciones productivas, organizativas e institucionales correspondientes.

Me parece un derroche de energías intelectuales destinar hacia el Estado todas las propuestas que surgen de la investigación de la informalidad, puesto que estamos ante Estados que se caracterizan por deficiencias estructurales en su capacidad de lectura de la sociedad, lo cual tiene que ver con el agotamiento de formas determinadas de hegemonía y de mediación y regulación de los mecanismos de producción y distribución. Al propio tiempo, se trata de formas estatales que se han hecho cada vez más receptivas a las insinuaciones y los mensajes de los enfoques neoclásicos en materia de políticas macroeconómicas y concepciones sobre la dinámica del empleo.

Vinculada con este asunto de la necesaria diferenciación de los destinatarios de las políticas y acciones que se proponen, me parece importante la discusión interdisciplinaria sobre la naturaleza socioeconómica del sector informal urbano. Parece existir una idea de los microempresarios que podría asimilarse con los gérmenes de una burguesía nacional que llega tarde a la historia. Desde otra óptica se puede percibir también a este sector en términos de un segmento proletario con capacidad de autogestión. Parece pues importante definir su inserción como proyecto clasista, lo cual no depende únicamente de sus propios procesos de diferenciación interna, sino también del contexto social global en el que se desempeña. Es obvio que este tipo de cuestiones no se resuelven en un análisis de

laboratorio, exigiendo, por el contrario, ese avance interdisciplinario que reclamó en su momento Hernando Larrazábal.

8. En cuanto atañe al enfoque metodológico, quiero rechazar la idea de que el marxismo no tiene capacidad de contribuir a un análisis pertinente de materias como las que nos ocupan en este Taller. En el "capítulo sexto inédito" de **El Capital** existe una riqueza enorme de categorías adecuadas para analizar estas formas transicionales del capitalismo, estos bloqueos de la transición y por último, estas estructuras heterogéneas de reproducción, en las cuales se ensamblan la dominación del capital y la formación de la burguesía con procesos de descampesinización que no necesariamente rematan en condiciones de proletarización. En particular, los conceptos de subsunción formal y subsunción real poseen una enorme riqueza heurística respecto de situaciones como las que nos ocupan.

Hecha esta salvedad, debo reiterar que los análisis realizados hasta la fecha han estado inspirados por vertientes metodológicas opuestas, de donde se deriva su naturaleza ecléctica.

Yo entiendo por èclecticismo la yuxtaposición de métodos interpretativos, aparatos categoriales, conceptos, sistemas normativos, leyes y regularidades que no están ensamblados coherentemente en un discurso teórico unívoco. Los factores que han contribuido a ese desarrollo ecléctico son varios; uno de ellos, tiene que ver con el hecho de que las unidades de registro empírico provienen de un sistema estadístico oficial, cuya fuente de inspiración teórica, no corresponde a las unidades de análisis que propone el enfoque marxista. Este divorcio entre unidades de registro y unidades de análisis provoca desplazamientos del razonamiento que no siempre son percibidos por los investigadores. No existen levantamientos estadísticos del ejército industrial de reserva, puesto que esta categoría no forma parte de la sociología funcionalista, la economía neoclásica o la política integracionista. Para captar empíricamente al ejército industrial de reserva se

hace pues necesario trabajar con los registros sobre desempleo, desempleo equivalente, subempleo, etc., que son indicadores construidos en función de consideraciones sobre ingresos y productividad, que no hacen a la sustancia intrínseca del ejército industrial de reserva. Aquí se genera una de las causas del eclecticismo. Sin embargo, sería absolutamente improcedente esperar con nuestras investigaciones hasta que existan unidades estadísticas de registro que respondan estrictamente a las categorías del materialismo histórico. Precisamente la sabiduría de los clásicos del marxismo consistió en aprovechar las estadísticas oficiales para hacer avanzar dialécticamente sus propias fórmulas de interpretación social. De otro lado, también hay que recordar que el marxismo se nutre de categorías que son reprocesadas en el seno de una concepción integral sobre el proceso histórico. Marx no inventó las nociones de capital circulante y capital fijo, que ya habían sido desarrolladas por Smith y Ricardo. En cambio, es el creador de los conceptos de capital constante y capital variable.

No quiero proponer sin embargo que sólo deba trabajarse con el aparato categorial de los clásicos. La realidad evoluciona y los conceptos analíticos deben dar cuenta de esa evolución. Es posible hacer nuevas proposiciones dentro de una ortodoxia metodológica marxista **no dogmática** y adecuada a las nuevas condiciones de funcionamiento del capitalismo.

Por lo tanto, yo reclamo únicamente cautela por parte de los analistas cuando combinan en sus elaboraciones conceptos que tienen su propia carga histórica y que, por consiguiente, no pueden mezclarse arbitrariamente entre sí. Se trata de pulcritud intelectual y de honestidad frente a los destinatarios de su discurso.

9. Después de todo lo que ya he expuesto, creo importante apoyar la propuesta de Hernando Larrazábal sobre la necesidad de diseñar políticas diferenciadas que se compadezcan de la heterogeneidad de las estructuras productivas y distributivas. Resulta una violación flagrante de la realidad social la pretensión de incluir a todos los

agentes económicos dentro de los mismos moldes de racionalidad y conducta económica. En particular, me parece deleznable el enfoque de la Nueva Política Económica del actual Gobierno, que trata de establecer marcos genéricos de referencia para la gestión de la economía, abandonando a todos los agentes al libre juego de las fuerzas del mercado y de la libre contratación. No cabe abundar mayormente sobre la improcedencia de ese enfoque que no toma en cuenta la desigualdad de fuerzas ni tampoco considera la disparidad de racionalidades presentes en el mercado de trabajo, en los ámbitos de la producción que no forman parte de ese último y en las particularidades sociopolíticas del área estatal de la economía.

10. Con respecto a las diferencias y particularidades del caso boliviano, creo que es importante tomar en cuenta el hecho de que las fronteras del sector informal en Bolivia se diluyen por la presencia de los circuitos ilegales y delictivos. El narcotráfico tiene un peso específico de enorme significación. Pero también hay que tomar en cuenta que el contrabando constituye asimismo una actividad ilegal, aunque su determinación socioeconómica es de una naturaleza radicalmente diferente a la del narcotráfico. En Bolivia existe contrabando por la insuficiencia del desarrollo industrial interno del país, lo que provoca, a su turno, que algunos segmentos del sector informal urbano se vinculen con esa actividad terciaria, a diferencia del fenómeno de las microempresas productivas que caracterizan al sector informal urbano en otros países latinoamericanos. Creo que constituye un error metodológico y una aberración política confundir en general las características de la informalidad con las actividades delictivas del narcotráfico.

Se ha dicho que en el sector informal existen gérmenes productivos y organizativos que pueden incorporarse dentro de una estrategia alternativa de desarrollo que busque primordialmente satisfacer las necesidades básicas de la población; es decir, se trata de un vasto circuito de relaciones económicas que afectan a la reproducción del producto necesario. Algo muy distinto es la

actividad ligada con el narcotráfico. Aquí no hay lugar para suponer que se trata de microempresas, de trabajadores que crean sus propios empleos; la órbita del narcotráfico tiene que ver en cambio con una cadena de actividades que está dominada internacionalmente por los eslabones de comercialización en los mercados de Estados Unidos y Europa occidental.

No sólo se trata de una separación semántica o de un prurito metodológico. Importa más bien diferenciar lo que es una estrategia popular de sobrevivencia para hacer frente a una situación en la que el capital es incapaz de generar fuentes de empleo, de lo que es un eslabón de una cadena delictiva dominada por factores del exterior.

Son condiciones muy específicas las que han dado lugar a la presencia del narcotráfico en Bolivia, a partir de la producción de la hoja de coca que, por siglos se desarrolló en Bolivia, y no es el sector informal que se expande sobre algunos de los eslabones del narcotráfico. A la inversa, el narcotráfico absorbe una masa de trabajadores que, bajo otras condiciones, mostraría características equivalentes a las de los demás países latinoamericanos: pobreza extrema por imposibilidad de ser asimilados en el régimen asalariado o creación de fuentes autónomas de empleo y sobrevivencia. Me parece por tanto que el criterio del núcleo de determinación de su expansión respectiva es el que debe tomarse en cuenta para diferenciar cualitativamente la lógica del narcotráfico de la lógica del sector informal.

– O –

METODOLOGIA

LA MEDICION DEL S.I.U. EN AMERICA LATINA

Ernesto Kritz *

---

* Economista. Consultor de Organismos Internacionales.

Vendedor ambulante
La Paz

La historia de la medición del sector informal en América Latina recorre, más o menos, los mismos caminos descritos para el caso de Bolivia y, en honor a la justicia, puede decirse que las experiencias bolivianas han sido pioneras en ese desarrollo. Es importante recordar que la investigación realizada en 1977 por el Ministerio de Trabajo en la ciudad de La Paz, fue la primera donde se investigaron características de los establecimientos informales en la región y, tuvieron que pasar algunos años, hasta que se hiciera la segunda.

La medición de las características del sector informal urbano ha sido y continúa siendo especialmente dificultosa en América Latina. En buena medida porque las categorías estadísticas existentes no son neutras en sí mismas sino que reflejan una concepción acerca de lo que se va a medir. Tradicionalmente y como expresión del viejo enfoque desarrollista que predominó durante casi tres décadas, los aparatos estadísticos en la región fueron organizados para medir el sector urbano de la economía que se suponía era el motor del crecimiento y el que resolvería los problemas.

Este enfoque conceptual estaba avalado por algunos hechos operacionales prácticos que no pueden desconocerse. Entre ellos, probablemente el más importante, es el referido al costo de las instituciones recolectoras de información debido a la atomización del sector informal en el espacio. Tanto por esas razones conceptuales como por las operacionales, ha resultado difícil para los interesados en el tema, analizar la estructura y la dinámica de la economía informal porque ni existen marcos muestrales, ni registros, ni tampoco claridad conceptual como para encarar seriamente una tarea de medición.

Las primeras aproximaciones de medir la segmentación del mercado de trabajo entrando por los hogares y utilizando como instrumento las encuestas, tropezaban y aún lo hacen, con la limitación importante referida a que la unidad de análisis de las encuestas son, por definición, el hogar y las personas y no la unidad productiva en la que esas personas trabajan.

Hay algunas encuestas de hogares en América Latina que permiten avanzar un poco en esta dirección a través del indicador **proxi** que se refiere al tamaño del establecimiento. En ellos se incluye la pregunta acerca del número de personas ocupadas en el lugar de trabajo. Utilizando este tipo de intersticio, se hicieron mediciones partiendo a la fuerza de trabajo entre aquellas que emplean menos de cinco o las que ocupan más de cinco personas. Pero, ¿por qué cinco y no diez o quince?, la elección ha sido en muy buena medida intuitiva y, quizás, si se quiere encontrar alguna racionalidad, sustentada en que el tamaño del establecimiento debe estar asociado a algunas características de su estructura que hacen que tenga ese tamaño y no otro.

Surgen sin embargo, algunas dudas que hasta hoy no han sido resueltas con el instrumento disponible, por ejemplo, desde el espectro 'mercado de trabajo', en el cual se incluyen a todos los ocupados en establecimientos de menos de cinco personas, queda el enorme conglomerado de trabajadores por cuenta propia. Se podría decir que son unidades económicas unipersonales, pero desde el inicio, diez años atrás, se planteaba qué hacer con los trabajadores por cuenta propia que son profesionales. Con esta lógica, un abogado, un ingeniero o un médico que trabajan por cuenta propia estarían dentro del sector informal pero por las características peculiares de estos establecimientos, en realidad no son, estrictamente unidades informales.

Por lo tanto este tipo de asociaciones entre el tamaño del establecimiento y sus características tecnológicas, organizacionales, productivas o empresariales son, hasta cierto punto válidas, pero, rápidamente encuentran limitaciones que, en el fondo, son propias de las categorías conceptuales y su expresión en el aparato estadístico.

El punto clave para superar estas limitaciones probablemente consiste en trascender esa unidad de análisis, que es el hogar o las personas e intentar pasar a la unidad definida a partir de la empresa. Pero, de nuevo se enfrenta la restricción esencial de la inexistencia de registros de todas las unidades económicas que operan en un cierto espacio.

Una de las formas de superar esta limitación, por lo menos de manera parcial, es la que se ha intentado en dos experiencias: una realizada en Guayaquil en el año 1982 y la otra, más completa, en Lima metropolitana en los años 1983 y 1984.

Metodológicamente en la investigación de Lima metropolitana se utilizó una técnica mixta de recolección de datos partiendo de una encuesta de hogares donde, con los criterios utilizados hasta el momento, se obtuvo una aproximación provisoria acerca de las magnitudes relativas de los distintos segmentos en los que se distribuye la población económicamente activa existente en los hogares. Utilizando esos criterios **proxi**, particularmente referidos a la categoría ocupacional y el tamaño del establecimiento, se pasó a una segunda fase en la cual ya no serían investigadas las personas sino los establecimientos. Esta metodología no hace sino suplir la inexistencia de un registro.

Para la segunda fase, la muestra de establecimientos abarcó a todos los patrones que declaraban ocupar menos de cinco personas más los trabajadores por cuenta propia. Contando con la dirección del local, se aplicó, en todos los casos, una encuesta dirigida a conocer las características de la unidad económica.

Es en este aspecto donde se han logrado algunos avances que vale la pena resaltar. Lo que interesaba averiguar respecto a los establecimientos presuntamente informales, eran dos aspectos centrales: por una parte su estructura tecnológica, organizativa y el modo de relacionarse con el resto de las unidades productivas, tanto en el mercado de factores como en el de productos y, por otra, saber cuál fue la dinámica de ese establecimiento desde el momento de su constitución

hasta el momento del relevamiento en términos del tipo de acumulación que había experimentado. Esto, tenía dos propósitos: uno de diagnóstico que puede justificarse por sí mismo y otro, de identificación y especificación de situaciones -dentro del contexto heterogéneo que ya se advertía con mayor claridad- para la definición de políticas dirigidas a cada uno de los subsegmentos que conformaban esa estructura compleja.

Las características del establecimiento tanto en términos de estructura tecnológica y de organización de la producción como del acceso al mercado de factores y al de productos, permitieron comprobar lo que había sido la hipótesis inicial en relación con la marcada heterogeneidad de situaciones que se producían en el sector informal.

Sin entrar a desarrollar el contenido del cuestionario, que recogió una cantidad muy grande de información, vale la pena resaltar que en esta experiencia se consiguió, de una manera razonablemente aproximativa, encontrar algunos indicadores acerca de cuál había sido la dinámica del establecimiento, desde el momento en que inició sus actividades hasta el de la encuesta. Y, para esto, una tarea interesante como experiencia fue, por un lado, establecer el balance de cada uno de los establecimientos encuestados al momento de las entrevistas y, por otro, establecer el balance inicial con el que habían partido.

Planteado de esta manera se puede legítimamente, preguntar cómo se hace ésto en locales que, por definición, no tienen registros contables y, aunque esa es la dificultad más grande, debe recordarse que se trata de locales donde los activos y pasivos son pequeños y no resulta difícil establecer el estado de patrimonio al momento de la encuesta, con un razonable grado de aproximación a la realidad. Tampoco fue difícil establecer el patrimonio inicial porque casi la totalidad de los establecimientos se iniciaron con muy poco y estaba, en general, bien registrado en la memoria de las personas.

Ciertamente, debe haber una cantidad de activos que no fueron incluidos, otros que fueron subestimados pero,

el análisis agregado de los establecimientos indica que los desvíos no son demasiado significativos y, que al conformar una ley de comportamiento más o menos regular, esos desvíos ocasionados por los sesgos de la memoria no fueron tan importantes como para invalidar el método.

Contando con la situación inicial y la situación final, no resultó demasiado dificultoso conocer cuál había sido la tasa de acumulación de cada uno de estos establecimientos a lo largo de períodos de operación. Así, se pudieron establecer intervalos de clase que permitían diferenciar a los establecimientos informales, según los regímenes de producción bajo los cuales estaban operando. Se encontró, y eso es lo que cabía esperar, que la mayoría -cerca de dos tercios- estaba funcionando bajo un régimen de reproducción deficiente, es decir, que ni siquiera podían asegurar la reproducción de su fuerza de trabajo y, en rigor, había sufrido procesos de descapitalización. Cosa explicable en cierto modo por la agudización de la crisis.

Se encontró otra proporción de establecimientos que operaban un régimen de reproducción simple, es decir una situación estacionaria y, un 15 o/o sometidos a reproducción ampliada. Esto permitió, en términos cualitativos, apoyados en una base cuantitativa, que será endeble pero que no parece impugnar los resultados posteriores, comprobar claramente la heterogeneidad desde ese punto de vista. Y, lo mismo, desde el punto de vista de la inserción mercantil. Hay establecimientos que operan en mercados diferenciados, otros en mercados relativamente competitivos y algunos que costituyen la base de mercados oligopólicos concentrados.

Esta forma de aproximarse puede resultar fructífera sobre todo si uno se plantea diseñar políticas para el futuro. Precisamente por la heterogeneidad que se descubre, es claro que las políticas deben ser selectivas. Para ello, a partir de la información obtenida en la encuesta, se construyó una cantidad muy grande de indicadores, mucho más que aquellos que normalmente se encuentran para analizar una empresa formal, y, dos tipos de instrumentos. Uno en el cual se analizan simultáneamente los regímenes de reproducción y los niveles de

acumulación con la forma de inserción mercantil que permiten estudiar la trayectoria y la dinámica probable del establecimiento informal al que se denominó, por esta razón, "matriz de potencial dinámico". Se encontraron 48 posibles posiciones distintas que permiten identificar:

a) un conjunto de unidades económicas informales sin perspectivas hacia adelante, condenadas a ser instrumentos de subsistencia donde no tiene sentido aplicar políticas de promoción porque no resolverían nada y que necesitan otro tipo de medidas que implican modificar también al sujeto empresarial.

b) una fracción importante de unidades con potencialidad clara de que podrían evolucionar hasta establecimientos formales o, al menos, hacia límites entre la informalidad y la formalidad.

El otro instrumento que es útil destacar y que se genera a partir de la información recogida en las encuestas, es elaborar perfiles microempresariales de las unidades económicas informales, importantes para las políticas de promoción, sobretodo aquellas de acceso al crédito y que resuelven un problema crucial: de todos los programas de fomento o promoción del sector informal, el costo de la elaboración de proyectos generalmente supera el monto de los créditos mismos.

De esta manera, a partir de las técnicas de la encuesta, debidamente procesadas y automatizadas con un programa, se logró con un buen grado de aproximación, construir perfiles microempresariales a un costo de 20 ó 30 dólares por microempresa. Esto se justifica en relación a los métodos tradicionales de evaluación de proyectos, que son mucho más caros y requieren de un tiempo mayor que el empleado en esta experiencia.

Con todas las limitaciones del caso, ésta parece ser una línea interesante a profundizar, como se viene haciendo en el proyecto de planificación de mercado laboral del Perú, en la medida en que logra dar algunas respuestas que no se encontraban cuando se abordaba el estudio del sector informal exclusivamente desde la perspectiva de los hogares.

EL S.I.U. EN BOLIVIA: ALGUNAS EXPERIENCIAS METODOLOGICAS

Silvia Escóbar de Pabón *

---

* Socióloga, investigadora del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA).

Vendedora de anticuchos
"Las Velas"
La Paz

El presente trabajo resume algunas de las experiencias metodológicas aplicadas en el estudio del mercado de trabajo y del sector informal en Bolivia. Recoge básicamente aquellas en las cuales algunos miembros del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral Agrario (CEDLA) tuvieron una participación directa, sin desconocer la existencia de otros esfuerzos de aproximación empírica que, por su escasa difusión, no se presentan en este espacio de intercambio.

Se hace referencia a los distintos criterios utilizados para la definición y operacionalización de los sectores del mercado de trabajo, y las perspectivas desde las cuales han sido abordadas, que se sitúan, unas veces en la óptica del aparato productivo, otras en la del empleo y, finalmente, en una aproximación combinada de ambas.

No se hace hincapié en el análisis de los resultados de cada una de la aproximaciones, puesto que este aspecto será tratado como parte de otra exposición en el seminario, pero se destacan algunos resultados de orden metodológico de cada experiencia, los mismos que fueron considerados y aprovechados para mejorar la definición conceptual y operativa utilizada en posteriores investigaciones.

1. Estudio sobre el mercado de trabajo en la ciudad de La Paz.

Hasta 1977, prácticamente no existían antecedentes de estudio sobre el tema del empleo y los mercados de trabajo en Bolivia. Esto se debió, por una parte, a la falta de información estadística que permitiera al menos una aproximación global de la problemática ocupacional que sirva de base a futuras investigaciones sobre el funcionamiento del mercado de trabajo. Por otra, a que a nivel

de los organismos planificadores la variable empleo no había sido incorporada como un aspecto central a tener en cuenta en los planes de desarrollo, lo que se expresaba en la inexistencia de una instancia institucional que tuviera la responsabilidad directa en el análisis y la planificación de los recursos humanos y el empleo.

Con la creación de la Dirección General de Empleo (DGE) en el Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral, comienza a revertirse esta situación. En 1977, la DGE se plantea, como actividad prioritaria, la realización de un diagnóstico piloto sobre las características de los mercados de trabajo urbanos, concentrando sus esfuerzos, en una primera fase, en la ciudad de La Paz.

El diagnóstico estaba dirigido a reconocer la estructura del empleo y las condiciones laborales de la población económicamente activa de la ciudad. Considerando la heterogeneidad de la estructura económica urbana se buscaba, además, comenzar a identificar los elementos característicos, tanto de las unidades económicas como de la fuerza de trabajo que vinculan, como punto de partida, el desarrollo de un marco conceptual y metodológico adecuado al análisis de la segmentación y el tipo de funcionamiento de los mercados de trabajo urbanos en el país.

Metodología

En el momento de la investigación los avances teóricos y metodológicos para abordar el estudio del empleo y los mercados laborales en América Latina eran todavía muy recientes y estaban poco difundidos.

El estudio de La Paz exigió el planteamiento de una metodología sui géneris, condicionada por sus objetivos y por la información estadística disponible en distintas fuentes secundarias en ese momento. No se contaba aún con los resultados del Censo Nacional de Población y Vivienda realizado en 1976 que permitiera la realización de una encuesta de hogares, por lo tanto, se abordó el estudio desde la perspectiva del aparato productivo para delimitar las

unidades económicas y determinar las características sociodemográficas y laborales de los trabajadores y sus familias.

La definición operativa más utilizada hasta ese momento para la segmentación del mercado laboral era el tamaño del establecimiento. Este criterio era justificado por el supuesto que existía una asociación directa entre las características estructurales, la lógica de funcionamiento y el tamaño del establecimiento. Se englobaba así, dentro del sector informal, a los locales con menos de cinco ocupados.

Partiendo de esta definición se identificaron dos fuentes secundarias que sirvieron de marco para la selección de una muestra de establecimientos o unidades productivas:

- El Directorio de Remuneraciones del Ministerio de Trabajo, que abarcaba básicamente a los establecimientos que ocupan más de cinco personas asalariadas, en vista de que cubría casi la totalidad de los mismos, se decidió efectuar un censo a nivel de estas unidades registradas, definiendo a este estrato como parte del "sector formal" (1.700 unidades económicas).

- El registro de pequeños contribuyentes de la H. Alcaldía Municipal, donde se abarcó al conjunto de unidades económicas con menos de cinco ocupados y cuya patente se mantenía en vigencia.

De esta manera y siguiendo la información de esas 2 fuentes se determinó el universo de unidades económicas del sector formal e informal que formarían parte del estudio.

En relación al universo de unidades económicas del sector informal considerado en este estudio piloto, inicialmente se pensó que estaría sesgado hacia las actividades más estables y relativamente mayores en tamaño y volumen. Sin embargo, a pesar de que una importante fracción de los pequeños establecimientos, principalmente

de trabajadores por cuenta propia (TCP) estaba fuera de este marco, se encontraban representados diversos estratos, desde las unipersonales, los pequeños establecimientos que combinan el uso de mano de obra familiar con trabajo asalariado, hasta unidades donde el trabajo asalariado era dominante.

Estas características de las unidades económicas señalaban que a pesar de haber considerado únicamente el estrato registrado del sector informal, no se estaba frente a un estrato superior del mismo. Pero además, mostraban una de las limitaciones referidas al "tamaño del establecimiento" como único criterio para la segmentación. El sector informal, así definido, englobaba un conjunto muy heterogéneo de formas de organizar la producción y en consecuencia segmentos diferenciados del mercado de trabajo.

Para la aproximación empírica al sector informal se definieron dos unidades de observación: las unidades económicas y los trabajadores y su grupo familiar. Por otra parte, se realizaron dos encuestas, una primera dirigida a los establecimientos, y la segunda a hogares de una muestra de trabajadores. La muestra tenía 1.200 unidades económicas y 1.300 hogares de trabajadores seleccionados entre jefes de hogar.

Esta metodología permitió un análisis detallado del sector en lo relativo a la caracterización de las actividades que le son propias, la delimitación socio-económica de la fuerza de trabajo que ocupan y, de manera más limitada por el tipo de variables recogidas, la caracterización de las unidades económicas que lo componen. En este último aspecto se enfatizaron, por los objetivos del estudio,, las relaciones de trabajo existentes en el sector, su participación en el empleo y sus relaciones con el resto de la economía.

En función de superar las limitaciones que imponía el uso de un criterio restringido para dar cuenta de la segmentación que se presenta en el mercado de trabajo, al tratar la inserción ocupacional de la PEA articulada al

sector, se analizaron en forma separada las características de los ocupados en el sector informal, formal privado, el sector estatal y el servicio doméstico.

De los resultados del estudio se sacaron algunas conclusiones de orden metodológico que era preciso tomar en cuenta en futuras aproximaciones al estudio de los mercados urbanos de trabajo:

* Que la segmentación de la estructura productiva y del mercado de trabajo en un sector formal y otro informal era insuficiente para dar cuenta de la heterogeneidad de formas productivas que se presentan en la realidad, más aún si para su distinción se utilizan criterios exclusivamente cuantitativos como el tamaño de los establecimientos.

* Que había necesidad de profundizar en la conceptualización de manera tal que, además de servir en la recolección de información empírica, ayude a alcanzar mayores niveles explicativos. Es decir, superar el nivel descriptivo de las características de las unidades económicas o de los ocupados del sector, para determinar los elementos que unifican sus diversas características diferenciándolo del resto del sistema económico que lo genera.

* Que entre los elementos centrales que permitirían unificar las características de los distintos sectores del mercado de trabajo urbano se encontraban el carácter de las relaciones de producción y la organización productiva de las unidades económicas.

* Finalmente, que la perspectiva metodológica adoptada, garantizando una mayor representatividad de las unidades económicas era la más adecuada para el análisis comprensivo de la formación y funcionamiento de los mercados laborales.

2. Migración y empleo en las ciudades de La Paz y Santa Cruz

Otra aproximación al funcionamiento y características del

mercado de trabajo fue realizado en el marco del Proyecto de Migraciones y Empleo Rural y Urbano ejecutado por el Ministerio de Trabajo y D.L. con el asesoramiento técnico del PREALC.

Como parte de este proyecto se realizaron dos estudios que tuvieron como objetivo conocer la magnitud y características de los movimientos migratorios y la inserción ocupacional de la población migrante y nativa en el mercado de trabajo urbano de las ciudades de La Paz y Santa Cruz.

A nivel metodológico se pretendió identificar sectores más homogéneos en el interior del mercado de trabajo a partir del uso de variables cualitativas en su definición, como las relaciones de producción y la organización productiva de los establecimientos en los que se inserta la población ocupada.

Metodología

El estudio, por sus objetivos, debía dar cuenta tanto del proceso migratorio como de la situación del empleo en los distintos sectores del mercado de trabajo. El único marco muestral existente para el trabajo era el Censo Nacional de Población y Vivienda de 1976. Consiguientemente, se optó por realizar la recolección de datos mediante la aplicación de una encuesta de hogares.

En general, las tradicionales encuestas de hogares recogen información suficiente para caracterizar la situación socio-económica y ocupacional de la población y la fuerza de trabajo, pero tienen la limitación de no incluir indicadores que permiten captar la segmentación del mercado laboral. Partiendo de la premisa de que la segmentación de la estructura económica urbana condiciona la que se observa en el mercado de trabajo, se incluyeron en la encuesta algunos indicadores sobre las unidades económicas donde se inserta la población ocupada, lo que permitió definir los sectores del mercado de trabajo y conocer las características de la situación ocupacional en cada uno de ellos.

La definición de los segmentos del mercado laboral fue establecida en base a dos categorías analíticas: las relaciones de producción y la organización productiva de las unidades económicas.

Las variables fundamentales utilizadas para la caracterización de cada empresa o establecimiento (privada, pública, mixta, cooperativa o bien hogares en el caso del servicio doméstico) fueron las siguientes:

a) El tipo de propiedad sobre los medios de producción (público, privado).

b) La participación de los patrones o socios en el proceso de producción o venta de bienes y servicios.

c) La existencia, durante la semana de referencia, de trabajadores asalariados permanentes.

Es decir, aquellas variables que podían ser fácilmente operacionalizadas dentro del conjunto más amplio englobado en las categorías conceptuales de la definición. Con estos criterios se pretendió establecer algunos rasgos básicos de las unidades económicas para definir sectores más homogéneos del mercado de trabajo que permitieran la formulación de políticas con un mayor grado de viabilidad.

Los cinco sectores del mercado de trabajo que se identifican mediante la combinación de los criterios operativos adoptados son los siguientes:

a) Sector estatal

Incluye a los establecimientos del sector público (administración del aparato estatal, educación, salud, producción), donde, a excepción de algunas empresas, no se propone generar ganancias. Por esta razón, la demanda de empleo no se rige por las leyes y condiciones del mercado capitalista.

b) **Sector empresarial**

Agrupa a las empresas cuya organización es definidamente capitalista. Estas empresas presentan una clara división entre los propietarios del capital y de la fuerza de trabajo. En este sector, la demanda de mano de obra está en función de la acumulación de capital. Operan en el marco de una mayor "formalidad" en cuanto al cumplimiento de la legislación laboral de salarios mínimos, beneficios sociales y seguridad social que están prácticamente ausentes en el resto de los sectores del mercado de trabajo.

c) **Sector semiempresarial**

Abarca a la mayor parte de los establecimientos de pequeña escala cuyo comportamiento económico y organización se asemeja en muchos aspectos a los que pertenecen al sector familiar, pero, a diferencia de éstos, contratan mano de obra asalariada y permanente. Además, y esto las distingue del sector empresarial, no hay disolución entre capital y trabajo. Los propietarios participan directamente en el proceso productivo y es posible encontrar la presencia de familiares remunerados.

Dada la reducida escala de operaciones de este tipo de establecimientos y de las fuertes fluctuaciones de la demanda de empleo que presentan, los trabajadores están sometidos a una elevada inestabilidad laboral. En algunas actividades el promedio de ingreso de los trabajadores tiende a ser inclusive más bajo que el de los TCP. Por su reducido número, no cuentan con organizaciones sindicales que los amparen y no tienen cobertura de legislación laboral y de seguridad social.

d) **Sector Familiar**

Este sector está constituido por los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados con una organización que gira en torno a la fuerza de trabajo familiar. Las particularidades de la actividad de los TCP y las condiciones históricas en las que surgen, imprimen

una lógica de funcionamiento radicalmente distinta a la de las empresas capitalistas. La aparición y proliferación de nuevos ocupados en este sector responde en gran parte de los casos a estrategias de sobrevivencia de una fracción muy importante de la población trabajadora que no logra incorporarse en otros sectores como asalariados.

e) Servicio doméstico

El servicio doméstico constituye un segmento diferenciado del mercado de trabajo. Los ocupados son todos asalariados pero su relación no es con una empresa, sino con una unidad doméstica. Este sector constituye una "puerta de entrada de las mujeres migrantes al mercado de trabajo urbano".

Este intento de redefinir criterios operacionales para la segmentación del mercado laboral permitió identificar sectores más homogéneos en su interior, pero la recopilación de información básica, a partir de una encuesta de hogares, limitó la obtención de indicadores suficientes sobre otros aspectos de la organización productiva, como la relación trabajo asalariado-no asalariado, capital por hombre ocupado, tecnología utilizada, tamaño del establecimiento y también el análisis de la interrelación entre características de los ocupados, sus condiciones laborales y de ingreso y la racionalidad de funcionamiento de las unidades económicas que los ocupan.

Partiendo de esta consideración y por la correspondencia que existe entre la presencia de un trabajador por cuenta propia y una unidad económica, se incluyó en el cuestionario una sección destinada a captar información sobre las condiciones de funcionamiento de los establecimientos del sector familiar.

La adopción de esta metodología que, partiendo del hogar llega a la unidad económica, permitió una primera visión integrada del sector familiar tanto desde la perspectiva de la organización productiva como de las características de los ocupados. Asimismo, identificar al sec-

tor como uno de los principales destinatarios de las políticas de fomento y los programas de acción debido a las severas limitaciones que enfrenta en el desarrollo de sus actividades y a las precarias condiciones laborales y de ingreso en que se debate la población que ocupa.

El sector familiar, desde el punto de vista de sus perspectivas y potencialidades de desarrollo, se presentaba también como un conjunto heterogéneo que abarcaba desde actividades económicas que constituyen simples estrategias de sobrevivencia de la fuerza de trabajo hasta los que por el tipo de bienes y servicios que producen y los mercados en los que participan, presentan un claro potencial de expansión y desarrollo. En este sentido se consideró necesario seguir profundizando en el conocimiento de sus características pero con un enfoque que diera cuenta de su dinámica y evolución, los factores que a nivel de las distintas ramas de actividad favorecen u obstaculizan su desarrollo y aquellos que explican las condiciones laborales y de ingresos de sus ocupados. En esta línea se enmarca una nueva aproximación al estudio del sector familiar que, por sus características fundamentales, se puede considerar el sector informal en sentido estricto. Sus actividades no están regidas por relaciones salariales y no se orientan a la acumulación de capital, dos aspectos centrales sin los cuales la relación capitalista no se formaliza.

3. Migración y mercado de trabajo en la ciudad de La Paz. El caso de los trabajadores por cuenta propia

Este trabajo fue realizado por un equipo de investigadores del CEDLA en 1983-84 con el apoyo financiero del Programa de Investigaciones Sociales sobre Población en América Latina (PISPAL). El mismo se orientó a conocer la dinámica y evolución del sector de los trabajadores independientes en el período 76-83 y su importancia en el mercado de trabajo de la ciudad de La Paz y en la reproducción social de la fuerza de trabajo que articula.

Desde la perspectiva de las unidades económicas se pretendió identificar los principales obstáculos y limitaciones estructurales que enfrentan en su evolución, así como los

factores que determinan su dinámica interna, ya sea para su expansión o deterioro. Asimismo, identificar las actividades que tienen potencialidad de expansión y los mecanismos más eficientes de apoyo y fomento para su desarrollo.

Metodología

Por la correspondencia biunívoca entre la existencia de una actividad del sector familiar y un TCP, el marco muestral utilizado para su estudio, desde una perspectiva complementaria entre la dinámica y funcionamiento de las unidades económicas y las estrategias de reproducción de las familias, fue el Censo Nacional de Población y Vivienda de 1976, que a través de la categoría ocupacional de la PEA delimita a los trabajadores por cuenta propia.

La recolección de información básica se realizó a través de una encuesta de familias-establecimientos aplicada a una muestra de 450 hogares de trabajadores por cuenta propia, pertenecientes a las ramas de actividad en las que se hallan concentrados: comercio, manufactura, servicios, construcción y transporte. Para superar los problemas de desactualización del marco de 1976 se realizó previamente una actualización de las unidades muestrales (segmentos censales).

La medición de las distintas variables e indicadores del estudio fue realizada en base a tres unidades de observación, las unidades económicas, los trabajadores por cuenta propia y las familias de los TCP.

En esta investigación se hizo un esfuerzo metodológico para complementar la información descriptiva y puntual que ofrece la encuesta, con fuentes secundarias de datos, para determinar el rol del sector en la economía y el mercado de trabajo urbanos por un lado y, por otro, las diferencias en el comportamiento reproductivo de las familias del sector versus el resto de los lugares de la ciudad.

Entre las distintas fuentes secundarias utilizadas se pueden mencionar:

- El Censo Nacional de Población y Vivienda de 1976.

- La Encuesta Permanente de Hogares (INE) realizada el mismo año de la encuesta (1983)

- La Encuesta Urbana de Migración y Empleo, 1980

- El Directorio Nacional de Establecimientos Económicos, 1983

La posibilidad de realizar análisis comparativos y/o dinámicos en torno a las distintas características de un determinado objeto de estudio es generalmente difícil en nuestro medio por la ausencia de información. En el caso que nos ocupa, la tarea se vió favorecida porque todas las fuentes de información señaladas diferenciaban dentro de la PEA a los trabajadores por cuenta propia, que es el concepto operativo que sirvió de base a la aproximación empírica del objeto de estudio. Con las fuentes secundarias se realizaron procesamientos especiales de la información para cada una de las unidades de observación.

Cabe mencionar, de manera especial, que esta investigación contó con la activa participación de las organizaciones gremiales del sector, principalmente de los artesanos y los comerciantes minoristas mediante reuniones periódicas de trabajo para dar a conocer y discutir los avances de la investigación. Se aprovechó este espacio de coordinación para apoyar las actividades de organización gremial y la sistematización de diagnósticos propios en torno a su realidad económica y social.

4. Mercados urbanos de trabajo en Bolivia: los trabajadores por cuenta propia en las ciudades de La Paz, Cochabamba y Santa Cruz

Una de las investigaciones que actualmente lleva adelante el CEDLA está referida al estudio comparativo de la situación del sector familiar en las ciudades del eje central: La Paz, Cochabamba y Santa Cruz.

Sus objetivos y metodología son básicamente los señalados

para el estudio de La Paz. A diferencia de éste último, se trata de complementar el nivel de diagnóstico con el desarrollo de una serie de instrumentos operativos que permitan identificar políticas y viabilizar programas de acción tendentes a mejorar la productividad e ingresos de las actividades del sector que tengan perspectivas de desarrollo.

A nivel metodológico se utilizan técnicas de investigación complementarias a la encuesta por muestreo en las ciudades de Cochabamba y Santa Cruz por ejemplo, la revisión de información secundaria sobre planes de desarrollo y políticas económicas para determinar su impacto en la dinámica del sector; entrevistas en profundidad con trabajadores, dirigentes gremiales e instituciones estatales relacionadas con el sector, para lograr un conocimiento más sistemático de algunos aspectos centrales de su problemática con perspectiva de formular recomendaciones que incorporen aspectos estructurales que tienen que ser con posibilidades de desarrollo de las actividades que allí se generan.

El planteamiento teórico que subyace a esta metodología hace énfasis en las interrelaciones entre los distintos segmentos de la estructura económica urbana, en la importancia de abordar la informalidad en el marco de la lógica de reproducción del capital, de la conformación del conjunto de la estructura económica urbana y de sus relaciones internas.

5. Las encuestas del Instituto Nacional de Estadística

Además de estos acercamientos al estudio del sector informal y del mercado de trabajo en su conjunto, cabe mencionar la utilidad de algunos esfuerzos realizados por el INE en la generación de información estadística básica como la creación, en 1983, de un registro o directorio nacional de establecimientos económicos que cubre las capitales de departamento y otras ciudades secundarias y una encuesta, por muestreo, a unidades económicas con menos de cinco ocupados con carácter piloto en la ciudad de La Paz.

El Directorio de Establecimientos abarca a los estableci-

mientos tipo "local" y puestos fijos y móviles existentes en 1983. Se tiene prevista la actualización periódica de este registro mediante la aplicación de encuestas, con un plan de muestreo que abarque progresivamente las distintas áreas geográficas de las ciudades.

La encuesta a pequeños establecimientos en la ciudad de La Paz se orientó a iniciar las tareas de actualización del marco en las áreas seleccionadas y a captar información que permita a los usuarios profundizar en el análisis de las características y funcionamiento de las unidades económicas de pequeña escala.

La idea, una vez institucionalizada la aplicación de la encuesta, es ir añadiendo módulos -de acuerdo a requerimientos de los usuarios- para incorporar las variables que se consideren relevantes para el estudio de este tipo de establecimientos que representan el 90 o/o del total de unidades económicas en los centros urbanos del país.

Sin lugar a dudas, tanto el directorio de establecimientos como las encuestas de establecimientos ofrecen a las instituciones públicas y privadas un instrumento importante para la realización de investigaciones que permitan identificar los distintos grados de formalidad e informalidad presentes en la realidad económica del país, así como la segmentación objetiva del aparato productivo urbano, la lógica de funcionamiento de cada sector y la trama de relaciones intersectoriales que se generan en su interior.

Una línea metodológica que considere al conjunto de la estructura económica urbana y posibilite definir políticas sectoriales en el marco más amplio de políticas generales orientadas a reactivar el aparato productivo y promover el desarrollo económico y social.

– O –

LA PRODUCCION DEL CALZADO EN COCHABAMBA: UNA EXPERIENCIA DE INVESTIGACION

Oscar Zegada Claure *

---

* Economista. Investigador del Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE) de la Universidad Mayor de San Simón de Cochabamba.

Zapatero de barrio

Desde que comenzó el seminario, hemos estado frente a un intenso bombardeo de conceptos, dudas, perspectivas de trabajo, etc. que constituyen un aspecto positivo pues muestran que los espacios de investigación en el sector informal de la economía, son muy grandes y lo que se ha hecho hasta ahora es relativamente poco frente a lo que, idealmente, se trata de alcanzar.

En la Universidad de Cochabamba está el Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE) que depende de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociología, que está tratando de llevar adelante una investigación sobre temáticas referidas a la realidad regional del departamento.

Hace un año se estableció una línea de trabajo que intentaba caracterizar la actividad productiva industrial de Cochabamba. Inicialmente se pensó en un trabajo global, sobre el conjunto de esa actividad, pero, después nos dimos cuenta que una investigación de esa naturaleza iba a ser demasiado superficial y posiblemente no superaría un nivel descriptivo. Decidimos entonces, estudiar un sector dentro de la actividad productiva industrial y elegimos el sector de calzado por una razón muy importante: la producción de calzado permite, por su heterogeneidad, aproximarse a investigar las distintas formas de producción urbanas del Departamento.

Este sector está constituido por la fábrica Manaco, con capital transnacional, capitales nativos, medianos y pequeños; y además una gran masa de productores independientes, que vendría constituir una primera aproximación al sector informal. El interés principal, fue hacer un corte sectorial en la rama manufacturera del calzado, para estudiar

las relaciones de producción dentro de estas unidades industriales y tratar de determinar las formas de articulación entre ellas, analizando sus particularidades y características.

Casi sin haberlo pensado, aparecimos con un pie en lo formal y otro en lo informal, lo que implicó ir modificando permanentemente el proyecto de trabajo, porque realmente no pensamos encontrar un sector informal tan grande. Por ese camino entramos de lleno a discutir la problemática de la informalidad, y todo lo que se ha hecho está matizado por las necesidades de la investigación que todavía está en curso. A medida que analizábamos lo formal y lo informal del sector, llegamos a la conclusión de que es difícil encontrar formas de articulación muy explícitas entre ambas formas productivas. En una primera instancia porque, aparentemente y sin ser la única explicación, el mercado para la demanda de calzado está segmentado: un sector de ingresos más altos tiende a demandar calzado que proviene de la grande, mediana y pequeña industria capitalista, mientras que los sectores de bajos ingresos demandan la producción del sector informal. Pero hay otro factor que complica la visión del problema: el contrabando, que compite con la producción informal. Es decir, el objeto de la investigación se amplió enormemente. Tratamos de cubrirlo en la medida de lo posible.

Estamos intentando hacer una categorización de la producción de calzado en base a una delimitación de dos sectores: la producción capitalista y la producción no capitalista. En la primera incluimos la grande, pequeña y mediana industria, en las cuales hay relaciones plenamente capitalistas. Y en la segunda, la producción informal del calzado, donde no se visualiza con claridad relaciones de producción capitalistas. El asunto, sin embargo, es muy complejo, porque es posible establecer tres espacios dentro de la producción urbana informal del calzado: una producción urbana informal que hemos llamado, grande, en la cual existen microempresas con diez o más trabajadores, con un excedente volcado a intentar ampliar el proceso de producción. Es decir, están tratando de establecer relaciones capitalistas tropezando con problemas como la disciplina la-

boral en el trabajo. Los dueños de talleres manejan el Código del Trabajo y las leyes laborales para imponer un orden capitalista dentro de su actividad, pero, no manejan el mismo código para establecer los intereses de los trabajadores. Ese microempresario, trata de delimitar horarios e incluso en ocasiones se decide a despedir a los trabajadores, pero se encuentra con una oferta de fuerza de trabajo inexperta en la producción de calzado.

Toda esa situación se refleja en el hecho de que el dueño de la empresa se ve obligado a participar en el proceso, a manera de ejemplo de producción. Sin embargo, ahí se produce un excedente que tiende a reinvertirse en el proceso de producción; en un sector que enfrenta un mercado restringido, que no compite con la gran industria, y por lo tanto, tiene que abastecer a sectores de bajos ingresos, razón por la cual su producción no puede tener precios altos. La metodología utilizada para medir el excedente fue conversar con los propietarios e indagar sobre las características de la producción y los probables márgenes de utilidad obtenidos en un año. Encontramos que, en general, hubo ganancia pero la misma fue reinvertida en la unidad productiva.

Hay otro segmento que hemos llamado de producción urbana informal mediana, porque son talleres que ocupan de dos a cinco o seis trabajadores. El propietario participa en el proceso de producción, la forma salarial es a destajo y la indisciplina laboral es más notoria. Hay relaciones de compadrazgo, se suspende la jornada de trabajo para asistir a celebraciones y, en general, el horario es muy irregular.

Aparentemente, en estas unidades no se genera un excedete. El propietario obtiene un aparte del valor total que le pemite reproducir su fuerza de trabajo y, a veces, por las relaciones especiales con sus trabajadores, se ve obligado a renunciar a ella, perdiendo en la remuneración de su trabajo.

Finalmente, está la producción urbana informal familiar, en la cual trabaja personalmente el dueño de los medios de producción con ayuda de su familia, en un proceso que no

apunta a acumular capital, ni siquiera la reproducción de la fuerza de trabajo familiar, sino es una estrategia de sobrevivencia. Son productores de los barrios populares, dependen del capital comercial, venden su producto en el barrio a bajos precios.

Al hacer el estudio del sector formal encuestamos a los trabajadores del sector con Daniel Freddy Peña de CERES, que también hacía un trabajo sobre el sector industrial de Cochabamba. Pudimos constatar una relación muy importante y creo que vale la pena incorporarla a la discusión: por lo general los sectores de "obreros formales", azotados por la crisis y por la subremuneración de su fuerza de trabajo tienden a desarrollar estrategias de sobrevivencia que caen en el sector informal. Uno se encuentra por ejemplo con un obrero de la fábrica Manaco, sujeto a relaciones capitalistas dentro del proceso de trabajo, que en sus horas libres se dedica a costurar pantalones, su suegro es comerciante, su suegra también, etc.

Si bien el sector informal cubre una parte del valor de la fuerza de trabajo de los trabajadores formales; no se observa que los del sector informal tengan posibilidades de acceso al sector formal de la economía. Ello nos ha planteado una serie de inquietudes que merecen un detenido análisis y, en lo posterior, una detallada investigación.

En primera instancia, la impresión de que el sector informal es una especie de "bolsa" en la cual se arroja todo lo que es difícil de analizar, resulta que es una "bolsa" inmensa, porque incorpora una serie de elementos conceptuales tan disímiles que no permiten una conceptualización precisa, definida, de lo que es el sector informal. Seguramente, si hiciéramos una encuesta acerca del significado que para cada uno tiene el sector informal, daríamos respuestas distintas y ese es el problema principal, sobre todo cuando las investigaciones se van desarrollando.

En Bolivia, la informalidad está altamente tercializada. Sin embargo, hay un sector informal productivo y resta saber si se le va a dar un tratamiento igual, por ejemplo, a las

esferas de la producción y de la circulación, o si será necesario un tratamiento diferenciado para ver hasta qué punto, pueden conjuncionarse en una sola perspectiva.

Otro aspecto que también es interesante señalar, es el hecho de que la producción urbana informal, es bastante antigua, lo formal, en realidad, es lo nuevo. En el caso de Cochabamba, por ejemplo, se sabe que la producción del calzado se remonta al siglo pasado. En la colonia los artesanos exportaban calzados a Chile y Perú. Sin embargo, la producción formal capitalista, tiene como 30 ó 40 años de antigüedad. A menudo se trata de mostrar que lo "estalecido", lo "normal", lo "antiguo", es lo formal, y lo nuevo, lo que está metido como un tumor, sería lo informal. En realidad, el problema podría verse desde el otro punto de vista. El sector de producción informal no es estático, es dinámico, los artesanos del siglo pasado son distintos a los productores informales actuales, y la transformación que han sufrido es parte del proceso de desarrollo del capitalismo en Bolivia. Es decir, un enfoque histórico del sector informal nos lleva necesariamente a tratar de precisar las pautas del desarrollo capitalista en el país, tema que está, muy poco investigado. Aclarando ese proceso, se aclararía también el proceso de desarrollo, de constitución, de transformación, de las unidades de producción informales.

Finalmente, me parece importante resaltar una preocupación: la delimitación de lo informal y lo formal en relación a lo productivo y lo improductivo. Introducir esto, retomando la discusión iniciada por los clásicos y retomada por Marx para tratar de ensamblar el análisis de lo formal y lo informal a partir del proceso de acumulación del capital. Un elemento que podría servir es definir, en primera instancia, que se entiende por cada uno de los sectores en economías capitalistas pero en las que, con absoluta claridad, encontramos formas de producción semi-capitalistas y no capitalistas.

– O –

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).

Imprenta
La Paz

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 DOMESTICO	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

Ramas de Actividad	Informal	Semiempresarial	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, confecciones 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 metálicos	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*

	Establecimientos 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 discrepencias 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 permimitiría 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.

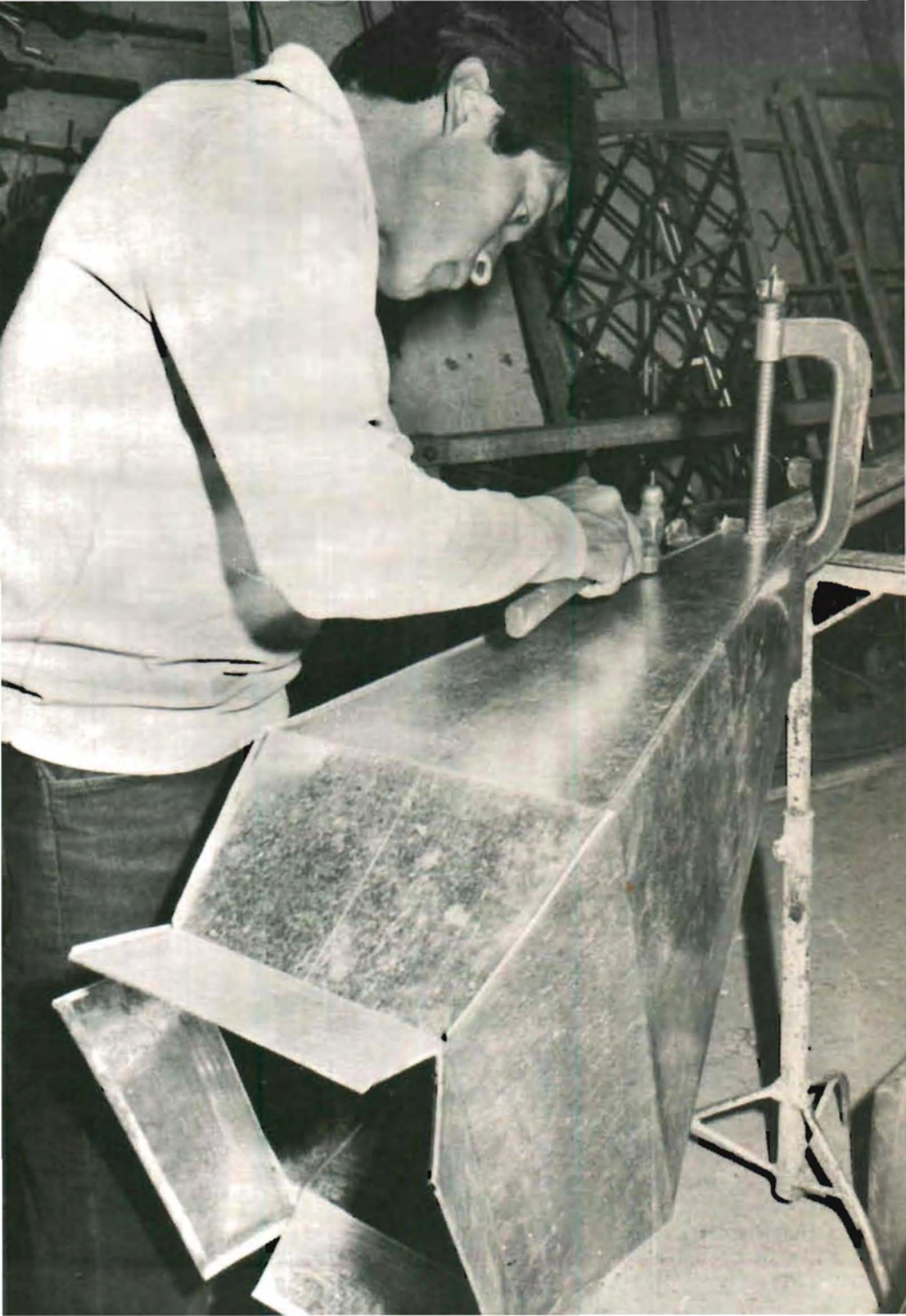
– O –

LA ECONOMIA INFORMAL EN BOLIVIA: UNA VISION MACROECONOMICA

Samuel Doria Medina *

---

* Master en Economía. Especialización en Finanzas Públicas. Director de Econométrica S.R.L.



Hojalatero — La Paz

El presente trabajo es un enfoque diferente a los que se han escuchado en este Taller y parte del supuesto de que el sector informal urbano es un subconjunto de la economía informal.

El origen de este trabajo está en la investigación y cuantificación de todas las actividades no registradas que se hizo el año pasado en la Unidad de Análisis de Política Económica (UDAPE). Sin embargo, allí no se dió mucha importancia a las consideraciones conceptuales; por eso he continuado la investigación cuyos resultados se presentarán próximamente en un libro y que adelantaré brevemente en esta exposición.

En la investigación, se dió mucha importancia al marco conceptual porque consideramos que es el aspecto donde mayores deficiencias existen. En el caso boliviano, por ejemplo, y tomando conceptos del sector informal que abarcan actividades no registradas pero legales, quedan sin explicación otras como el contrabando o la producción de cocaína.

Se ha tomado las dos vertientes de investigación, la revisada ampliamente en las distintas exposiciones, con el pensamiento latinoamericano respecto al sector informal, donde la preocupación básica es el empleo urbano y la característica más importante que las actividades están al margen de las disposiciones económicas y las cuentas nacionales. Se ha recurrido además a la investigación de la economía subterránea y la economía ilegal.

Originalmente, la investigación se basó en el pensamiento neoclásico con un trabajo de Vito Tanzi del Fondo Monetario Internacional que sostenía que todas las actividades sub-

terráneas eran producto de excesivos impuestos y regulaciones de la economía. Sin embargo, esa hipótesis fue ampliamente superada por un trabajo realizado por Frey y Beg que tomaron 17 países de la OECD y consideraron dos variables: la presión tributaria y la cantidad de empleados públicos respecto al total de la fuerza laboral. Utilizando estas variables se llegaba a la conclusión de que las economías donde debería haber un mayor sector subterráneo o informal eran justamente las que tenían menos; el caso de Bélgica, Suecia y Holanda. Se llegaba a la conclusión, por el otro lado, que donde menos economía subterránea existía era en Italia, Irlanda y España, que justamente son los países europeos donde hay mayor actividad no registrada.

Hay varios trabajos que ponen énfasis en aspectos macroeconómicos. En el año 1980 se lanzó la hipótesis de que el problema de la coexistencia entre inflación y desempleo es resultado de no tomar en cuenta un gran sector de la economía, que por tanto no responde a las políticas macroeconómicas que se habían puesto en práctica en los años 60.

Se ha podido observar también, que esta preocupación no solamente es un problema académico. En el caso inglés, por ejemplo la oficina central de estadísticas tiene una definición de lo que es el "sector oculto" o la "otra economía" y señala que son "todas las actividades que no pueden ser medidas con los indicadores estadísticos que se utilizan en la economía tradicional".

Es interesante observar también que en la definición del sistema internacional de cuentas nacionales de las Naciones Unidas, se toman ya una serie de actividades, delictivas y no delictivas para cuantificar el producto nacional de los países.

Una de las discusiones que tiene mayor relevancia es la que gira en torno a la actividad ilegal, la eterna discusión es si se deben considerar como actividades económicas. Hay también una gran polémica en la literatura y es interesante

comprobar que el debate incluye si se debe tomar las actividades productivas como la producción de drogas o las que no son productivas, sino distributivas, como es el caso de los robos que no generan nada sino distribuyen cierto producto. Los argumentos más serios que se han dado en la discusión son, en primer lugar, la definición del Producto Interno Bruto, que es una medición del bienestar en la economía.

Los que se oponen a la cuantificación de los aspectos ilegales sostienen que sería absurdo incluir el crimen, por ejemplo la droga, en el PIB y decir que éste aumenta por el hecho de que lo hace el crimen. Esa es una posición. Además, se aduce que si el Estado destina recursos para combatir ciertas actividades ilegales es una contradicción que se contabilicen las actividades que genera ese sector y, por otro lado, los recursos que se tiene para combatirlas.

En el otro extremo, existe una posición que sostiene que deben estar dentro de las cuentas nacionales, dentro del PIB, todos los bienes para los cuales hay una demanda de mercado. Por lo tanto si la droga tiene una demanda, se la debe cuantificar.

Un profesor del London School of Economics (LSE), J. Thomas -en un trabajo no publicado aún- trata más ampliamente el problema de lo legal y lo ilegal, y da algunos ejemplos muy interesantes y dice: no solamente es un problema si se incluyen o no las cuentas nacionales porque si introducimos las variables tiempo y espacio hay mayores complicaciones aún.

En cuanto al espacio, en los países lo legal o lo ilegal es diferente. El ejemplo más ilustrativo en este caso, es el que se menciona acerca de la prostitución. En algunos lugares, por acuerdo de las oficinas estadísticas, se toma en cuenta el valor agregado de la prostitución, mientras que en otros, la actividad es completamente ilegal.

Si se toma el factor tiempo, se complica más todavía, porque algunas actividades son ilegales en un mismo país, en un tiempo y posteriormente ya no lo son. Un caso muy

estudiado por Denison es el de la contabilización de actividades de producción de licor en los Estados Unidos. Como todos sabemos, antes de 1920 y después de 1933 era ilegal el comercio y producción de licores. Sin embargo, en las cuentas nacionales de ese país se contabilizó la fabricación de grano destinado a esa producción, pero no se contabilizó el valor agregado que se generaba en el comercio.

Si se toma el caso boliviano, la complicación es aún mayor, porque algunas actividades son ilegales desde un punto de vista y legales desde el otro. Por ejemplo, cuando hay precios controlados, vender productos a un precio diferente del oficial es ilegal, pero comprarlos no.

Sin embargo, es importante insistir en el hecho de que en nuestras investigaciones se ha utilizado una simbiosis metodológica para estudiar la economía informal tomando ciertos aspectos del sector informal y de la economía subterránea para llegar a la definición de la economía informal, donde se incluyen tanto las actividades positivas como negativas.

El enfoque de la economía es parcial en ambas visiones y se vuelve ecléctico. La diferencia de este trabajo es que le da un cuerpo propio, con la visión macroeconómica. Ese mismo autor inglés J. Thomas sostiene que es absurdo preocuparse de los problemas morales o filosóficos no tomar en cuenta determinadas actividades porque son ilegales, si algunas como en el caso boliviano, tienen tanta importancia dentro de las variables macroeconómicas. El hecho de que el principal producto de exportación sea ilegal muestra que, el aumento o disminución de esa actividad, tiene una importancia fundamental en la evolución de la economía.

En cuanto a la relación de lo legal o ilegal y lo formal e informal, no se puede hacer una división estricta porque existen muchas actividades informales de personas que están en los sectores legales. Nosotros, por ejemplo, hemos tomado en cuenta por la especulación financiera, que no solamente es realizada por personas que están en el sector informal, sino que algunos individuos del sector formal, vo-

luntariamente se introducen en la informalidad para librarse de regulaciones de las autoridades económicas.

Es bueno aclarar enfáticamente que, en Bolivia, la existencia de la economía informal no se debe al exceso de regulaciones. Creo más bien que si tomamos en cuenta la experiencia de los últimos años, cuando los impuestos bajaron y el Estado perdió cierto control sobre la economía, es cuando más ha aumentado la economía informal.

Tampoco se sostiene, como ciertos grupos interesados lo hacen, que la economía informal es una prueba de que no hay crisis. Algunos señalan que el problema es solamente contable, que habrá bajado el PIB 20 o/o en los últimos 4 años, pero como es un problema contable la actividad ha crecido en el sector informal, justamente, como uno de los efectos de la crisis.

La definición de la economía informal a la que se ha llegado para este trabajo es la siguiente: "La economía informal comprende a toda la actividad económica legal e ilegal que no se registra en las cuentas nacionales y que al margen de no figurar en los registros oficiales tampoco está sujeta al cumplimiento de las disposiciones emanadas por la autoridad económica para regular su funcionamiento". O sea, está al margen de la tributación y de las leyes sociales.

En el caso de la tributación sin embargo, no es estricto, pues hay sectores que contribuyen en ciertas actividades al pagar impuestos a la Alcaldía. La diferencia que mencionaba respecto al enfoque es, justamente, esta visión macroeconómica.

Lo que se ha hecho en este trabajo, es tomar el modelo macroeconómico clásico y ubicar el sector informal dentro de él. Si se hiciera una división del sector privado formal e informal se podría ver que el sector informal tiene relaciones con el resto del mundo, exportaciones, importaciones, flujos de capital y también hay relaciones del sector informal con el formal e incluso con el sector público. Una discusión que todavía está presente en el grupo que está

trabajando en esta investigación es si el sector informal ha llegado a penetrar al sector público.

Cuando se analiza la información de los últimos años, se puede comprobar que los que más evadían impuestos, como agentes de retención a la renta de personas por ejemplo, eran las empresas públicas, debido a que son actividades que no se cuantifican, que no tributan y no están en las cuentas nacionales.

Con este enfoque macroeconómico se ha podido observar el comercio exterior, el sector fiscal, los flujos monetarios que hay como contrapartida a cada flujo real y se fijó como principal objetivo, cuantificar toda la actividad informal, ver el volumen del comercio informal de importaciones, exportaciones, la evasión fiscal que es uno de los resultados de esta actividad y la oferta monetaria paralela, que también es importante para explicar el movimiento del sector.

Obviamente, no se podía dejar de lado el empleo, porque es uno de los puntos fundamentales de esta actividad. Los lazos de las actividades delictivas tienen como resultados la creación de mayor empleo informal que alimenta los procesos de producción y distribución.

También se ha considerado el problema de los precios y, en el caso específico de Bolivia, se le dió especial importancia a la cuantificación de la producción de cocaína, razón por la cual se prohibió la difusión cuando fue terminado en UDAPE.

Finalmente, el esfuerzo se concentró en llegar a una cifra respecto al PIB informal en Bolivia.

Antes de escribir brevemente, cuáles son los resultados que se han obtenido en cada una de estas áreas quisiera hacer una mención respecto a las causas para el crecimiento de la economía formal. Las hemos dividido en estructurales y coyunturales. Pese a que se le dió más importancia al crecimiento por la agudización de la crisis, hay una estrecha relación entre el desarrollo de la economía, el del Estado

y el de la sociedad. Justamente, un aspecto en el que debería centrarse la investigación en lo posterior es la relación entre el poder del Estado o el control que éste tiene sobre el sector económico y el crecimiento de la actividad informal.

También se ha considerado que el desarrollo capitalista en nuestro país produce una economía desequilibrada y desarticulada. Otro de los aspectos importantes, para el crecimiento de la economía informal es la distribución regresiva del ingreso y la concentración de la riqueza.

La terciarización de la economía, es un problema mencionado constantemente, y que tiene también estrecha relación con el crecimiento del sector informal.

Dentro de las causas coyunturales para el aumento de la economía informal, se ha considerado la crisis económica a partir de los años 80; la hiperinflación que, como se ha visto en todos los países donde existió este fenómeno, acelera el crecimiento de la economía informal; y la fuga de capitales, que se dió en la última década.

La investigación fue dividida en cada uno de los puntos para llegar a una cuantificación presentando primero los resultados del sector monetario, porque dan una visión de la magnitud del sector informal.

En el sector monetario, se partió de la hipótesis de que por las condiciones hiperinflacionarias en Bolivia hubo una reforma monetaria de facto, es decir, que los operadores del mercado sustituyeron automáticamente los pesos bolivianos por los dólares. Este cambio en los medios de pago, es muy importante para facilitar las actividades de la economía informal ya que al utilizarse un medio de pago en circulación no controlado por la autoridad monetaria es más fácil realizar actividades que no serán detectadas ni contabilizadas.

Partimos de la definición de que había un M3 en el sentido que los medios de pago no solamente eran los pesos bolivianos o los pesos bolivianos indexados, sino los dólares,

tomando la definición de Rolando Morales que incorpora a la base monetaria los dólares existentes en la economía tornando ineficaz la política económica. Cada vez que había una devaluación y se modificaba el tipo de cambio, por la sobreoferta de dólares, aumentaba la masa monetaria total.

Se llegó a cuantificar esta oferta monetaria paralela en 219 millones de dólares por año, frente a un M2 de 365 millones de dólares. O sea, que 40 o/o de los medios de pago de la economía estaban fuera de control del Banco Central de Bolivia, lo que da una idea de qué cantidad de la economía estaba dentro de este sector.

Obviamente, al ver la magnitud de las operaciones en dólares y su incremento respecto a los últimos años, se investigó el mercado paralelo, tanto desde el punto de vista de la oferta, como de la demanda, con entrevistas a personas dedicadas a este negocio, que es un mercado oligopólico en Bolivia. 4 personas controlaban todo el mercado de la ciudad de La Paz.

En estas investigaciones, se llegó a la conclusión -al cruzar la información que nos daban varios de estos operadores- que 80 o/o de la oferta monetaria en dólares venía del narcotráfico, un 20 o/o, en ese momento de exportaciones ilegales, (por la diferencia del tipo de cambio y la inconveniencia de los exportadores de entregar sus divisas al Banco Central, las vendían a ese mercado paralelo) y en una mínima magnitud de otras fuentes, como dólares de turistas etc.

Cuando se realizó la investigación en el año 1985, la demanda de dólares en un 70 o/o era para especular, las empresas compraban divisas en cierto momento del mes para después venderlas y generar una ganancia de capital y el 30 o/o restante, para importaciones.

Como se mencionó, se entrevistaron en La Paz a esos 4 grandes operadores que mueven más de 1 millón de dólares al mes y también, una serie de encuestas con los vendedores al detalle que, en ese momento, eran entre 120 y

400 personas. La diferencia en el número se debe a la fluctuación de la cotización oficial.

Investigamos también si las estadísticas sobre hiperinflación reflejaban realmente la situación y comprobamos que aunque los datos oficiales eran muy altos, en realidad, estaban subestimados. La razón, es que en ese momento, el 30 o/o del total del gasto que se tomaba para medir el índice de precios al consumidor, se basaba en los precios oficiales totalmente irreales.

Otro de los aspectos a los que se dió mucha importancia es el Comercio Exterior. Se hizo en UDAPE, con un equipo de profesionales de varias instituciones trabajando en un sistema que permitía la colaboración de personas y organismos que conocían el tema y la información del comercio exterior.

Para cuantificar el volumen de exportaciones e importaciones que no se registraban se tomaron en cuenta las informaciones del INE y se las comparó con las de países que comercian con Bolivia. Se pudo llegar a cifras concretas para el período 80-84, por ejemplo, la cuantificación sobre contrabando de vehículos que llegó a 82 millones de dólares. El contrabando total, tomando a esas 2 fuentes de información, llegó a mil millones de dólares.

El contrabando de exportación, era también importante en ese momento, por la diferencia del tipo de cambio y se encontraron resultados interesantes en el caso de las exportaciones tradicionales de Bolivia como el estaño y el oro.

Utilizando también la información de países de donde suponíamos procedía el contrabando de exportación se encontró por ejemplo en el caso del Perú, que tradicionalmente tiene una exportación de 3 mil toneladas métricas de estaño, en 1984 había exportado 5 mil toneladas sin ninguna explicación de ese incremento en la producción. En los casos de Chile y Argentina que tradicionalmente no son productores de estaño, en 1984 aparecieron exportando 250 y 500 toneladas métricas, respectivamente. El valor total que

salía del país por medio del contrabando, en el caso del estaño era de 30 millones de dólares.

En el oro, que es el segundo caso investigado, se observó que hay una producción potencial de 10 toneladas métricas por año. Sin embargo, por las pérdidas en los procesos tecnológicos utilizados, la producción efectiva es de 7. El Banco Minero que es el encargado de rescatar toda la producción del oro del país, obtenía una tonelada al año, de donde concluímos que las 6 restantes, salían de contrabando.

Para cuantificar el contrabando de las exportaciones no tradicionales, se revisó toda la información para el período 81 - 84 y se llegó a la conclusión de que el problema era, básicamente, de subfacturación, en ese período. El valor de las exportaciones cayó en promedio en un 30 o/o anual, sin embargo, el volumen de las exportaciones creció y los precios se incrementaron. La cifra por exportaciones tradicionales, fue de 70 millones de dólares.

Si se observa la evasión tributaria por el comercio exterior sólo en el caso de los automóviles la cifra es de 30 millones de dólares que da una idea de la evasión total por el contrabando, tanto de importación como de exportación. Como se dijo al comenzar, una parte importante de la evasión se ha dado en las empresas públicas, concretamente el Banco Central, en ENAF y YPFB, aunque no son los únicos. Otro de los sectores que está íntimamente relacionado a este problema es el Sector Fiscal. Existe un gran interés en estudiar el crecimiento de la economía informal como causa para la gran disminución de los ingresos. En el caso de Bolivia, en el período 80-84 los ingresos tributarios se redujeron a sólo el 31 o/o, o sea, hubo una caída del 69 o/o en esos 4 años.

Pese a que no se le dió mucha importancia, por la limitación de tiempo y recursos, también se vió el problema del empleo. Conocimos varias investigaciones que estudiaban con mucha profundidad este aspecto y lo que se hizo, solamente fue cuantificaciones respecto al total de la fuerza de trabajo restando las personas registradas, por dife-

rentes aspectos como la seguridad social y, para llegar a una cifra de empleo informal a la que se le podía aplicar una productividad media y cuantificar también el producto generado por ese sector.

Finalmente, el problema de la coca tuvo una atención especial, por su importancia en la generación de divisas para la economía en su conjunto. Se hicieron cuantificaciones con información secundaria. La base son dos estudios, uno por una compañía americana que incluye trabajos del aerofotogramétrico de las hectáreas cultivadas y otro que era complemento para estimar la producción de coca. Inicialmente, sólo se tomaron las hectáreas cultivadas en el Chapare ya que, de acuerdo a esos estudios y por el consenso general la producción de coca destinada al narcotráfico se realiza en esa zona. Tomando en cuenta las hectáreas cultivadas se obtuvo información respecto al rendimiento promedio por hectáreas, y con ese dato, la producción de cocaína utilizando una relación de la cantidad de coca que se necesita para producir un kilogramo de cocaína, aunque no existe acuerdo acerca de esa cifra. Unos hablan de 300 kilos, otros más "pesimistas", hablan de 350.

Trabajando en dos escenarios, llegamos a la conclusión que para 1984 la producción alcanzó a 400 toneladas métricas de cocaína, con la relación de 1 a 300 y 343 toneladas con la relación de 1 a 350 kilos de coca. En ambos casos, se tomaron solamente los precios que pagaban en el interior del país a un nivel de 7.500 dólares por kilogramo. De esa manera, en uno de los escenarios, llegó a la cifra de 3 mil millones de dólares y, en el segundo, a 2.572 millones de dólares.

Como se indicó, el objetivo era cuantificar el PIB del sector informal, para lo cual se adicionó el producto generado por la cocaína, la minería y los otros sectores. Las variaciones se deben a los montos de la droga y el resultado es un PIB de 3.200 millones de dólares para el año 84 y/o de 2.772 millones con el segundo precio. El PIB formal para ese mismo año fue de 3.149 millones de dólares. La conclusión

es una distribución casi exacta y simétrica entre el peso de la economía informal y el de la economía formal.

En este trabajo no se ha querido sacar recomendaciones de políticas para integrar el sector informal al formal, ya que se considera sólo un inicio para cuantificar estas actividades. Por tanto, debe continuar este tipo de investigaciones de la economía informal, no solamente en la parte positiva que se menciona para el caso del SIU sino también, la parte negativa de las actividades ilegales; haciendo una diferenciación respecto a los montos que están envueltos en cada una de ellas.

– O –

LA MUJER EN EL S.I.U.

Gloria Ardaya *

---

* Socióloga. Directora del Programa Bolivia de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

champion
champion

Madre vendedora ambulante
La Paz — Centro

1. INTRODUCCION

La economía boliviana al igual que el conjunto de las economías latinoamericanas no escapa al impacto de la crisis internacional, aunque aquí presenta especificidades particulares por repercusiones que han provocado, en los últimos años, serias deformaciones en el proceso interno de producción e intercambio.

Una serie de factores coyunturales derivados del ámbito externo contribuyen a profundizar los elementos de una crisis estructural, y que se refiere al agotamiento del patrón de acumulación interno articulado en torno a la minería estatal y a la economía campesina minifundista.

En este contexto de aguda crisis generalizada, los sectores sociales más afectados son los trabajadores del campo, las minas y las ciudades y dentro de éstos, con especial fuerza, la población femenina del país que históricamente ha cumplido con roles productivos y reproductivos en la sociedad boliviana.

En estas líneas intentaremos resaltar de manera especial, la participación de la mujer en el sector informal urbano de la sociedad, que se da en el contexto de la crisis social general que afecta al país.

Pese a la gran importancia de esta actora social, los estudios realizados en torno a ella son insuficientes. Es historia reciente que el estudio de la participación económica política y social de la mujer en Bolivia esté cobrando importancia luego de un largo período en que la problemática femenina no fue considerada, desde ningún punto de vista.

Durante varios años las tendencias dominantes en las ciencias sociales orientaron las investigaciones hacia otras direcciones, bloqueando el conocimiento real de este tipo de expresiones sociales.

Es que las características de la crisis social general que vive Bolivia y las que adquiere la participación de la mujer en el país obligan a un análisis más detenido de la inserción de ésta última en el contexto social general.

En efecto, en Bolivia las implicaciones de la crisis económica sobre las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, la familia y en especial sobre la mujer tienen un impacto mayor, en la medida que ésta última juega un papel central en el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo y en la familia, tanto campesina, minera o urbana. Si bien es cierto que en las sociedades capitalistas desarrolladas, la reproducción de la fuerza de trabajo está básicamente cubierta por el salario del trabajador, en países como Bolivia, este aspecto está cubierto fundamentalmente por la familia, donde el trabajo de la mujer es importante. En este contexto se puede afirmar que las mujeres, amas de casa, madres, han ampliado aún más su contribución a la satisfacción de las necesidades básicas en sus respectivos hogares. Ello debido a que en la economía boliviana la mayor parte de la población económicamente activa no está sometida a la relación capital-trabajo, aunque el capitalismo constituya el modo de producción dominante.

En el caso de la mujer, el trabajo que realiza en condiciones no capitalistas es prácticamente invisible de cara a la familia y a la sociedad. Además, la información disponible, no permite hacer visible la real participación de la mujer en la economía. Ello porque "las preguntas dirigidas a recolectar información económica, responden más bien a sugerencias internacionales a fin de hacer comparables los censos, y consecuentemente están elaborados en un marco que no considera la vigencia de formas de organizar la actividad productiva que no son propiamente capitalistas. Es decir el censo no capta en toda su significación y magnitud la participación económica de la fuerza de trabajo en aquellas unidades de producción que se organizan

en base al trabajo familiar o formas combinadas de él". 1/

Como se verá en el curso de la presente exposición el trabajo "productivo" que realiza la mujer no es relievado en las estadísticas censales, oficiales y, por otro lado, las tareas reproductivas tampoco son reconocidas en el ámbito de la familia y la sociedad.

2. PARTICIPACION DE LA MUJER EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS Y REPRODUCTIVOS

Es claro que la actual crisis económica por la cual atraviesa el país, ha acentuado las condiciones de pobreza de los sectores mayoritarios del país y, más concretamente, las familias campesinas, mineras y urbano populares. Estas desempeñan una función clave como colchón amortiguador del deterioro de las condiciones de vida ya que los sistemas de seguridad social no han ampliado la cobertura y la calidad de los servicios de modo que contrarresten la caída de los salarios y el incremento del desempleo. En este contexto las mujeres han ampliado aún más su contribución económica destinada a la satisfacción de necesidades básicas en sus respectivas familias.

Al igual que el conjunto latinoamericano, el aporte de las mujeres a la reproducción de la fuerza de trabajo se da mediante tres aspectos: las mujeres intensifican su participación en actividades de mercado, especialmente en comercio y servicios; hay un evidente incremento en el volumen del trabajo doméstico y la incorporación de nuevas actividades, donde el papel de la mujer en el abastecimiento juega un papel central, por último los cambios que se han producido en los lazos de solidaridad entre familiares y amigos. 2/.

1/ Querejazu, María Elena: "El trabajo femenino en Bolivia". Mimeo. Ministerio de Planeamiento y Coordinación. s/f.

2/ De Barbieri y de Oliveira Orlandina: "La presencia de las mujeres en América Latina en una década de crisis". Ponencia preparada para el FORO de ONG-Nairobi 85.

La utilización de estos tres mecanismos de compensación del deterioro de los niveles de vida se hace posible en América Latina y en especial en Bolivia, por la existencia de rasgos estructurales vinculados con: a) la existencia de un mercado de trabajo segmentado que diferencia en forma clara las ocupaciones masculinas y femeninas y permite a las mujeres encontrar trabajo remunerado aunque en situaciones e incremento de desempleo abierto; b) la presencia de un sector de la economía de autoempleo que absorbe el desempleo abierto; y c) la necesidad del trabajo doméstico como resultado de la fijación de los salarios mínimos por debajo del costo de reproducción de la fuerza del trabajador y su familia. 3/

Para explicar lo anterior deberemos necesariamente abordar el tema de la heterogeneidad de la estructura económica en tanto que explicará las principales características del funcionamiento del mercado de trabajo en el que se halla inserta la mujer.

Bolivia, es un país que se caracteriza por su estructura productiva heterogénea y diferenciada como resultado de la historia de los modelos de desarrollo que han dominado los últimos 70 años y la crisis actual, así como de la inserción de la economía del país en el mercado internacional.

Si bien, ciertas características son válidas para el conjunto de la fuerza de trabajo, cuando se pone énfasis en el análisis de la fuerza de trabajo femenina, se observan especificidades que resultan de las particularidades de la inserción de la mujer en la estructura productiva por los distintos roles que desempeña la mujer en la sociedad. Uno de los más importantes es, como vimos anteriormente, la relación evidente entre los niveles de producción y reproducción que sintetiza la mujer en su actividad productiva, la que a su vez, no es reconocida por la sociedad en su conjunto. La tarea reproductiva de la mujer, expresada a través del fenómeno de la fecundidad y las labores que esto involucra, además de las tareas complementarias que realiza, es una actividad que absorbe una parte importante de su

3/ Idem.

energía disponible. La elevada tasa global de fecundidad del país es un indicador de la gran cantidad de energía que la mujer utiliza en el proceso de la reproducción biológica de la sociedad; su participación en otras actividades (domésticas, económicas, políticas, etc.) muestra cómo dirige esfuerzos hacia la consecución de mejores condiciones de vida para su familia.

En Bolivia tiene una importancia vertebral el trabajo de la mujer en el ámbito doméstico (de aquí la elevada proporción de mujeres categorizadas como amas de casa en el censo de 1976), debido a la escasa penetración de las relaciones capitalistas en las distintas esferas de la producción. Mediante el trabajo doméstico dirige sus esfuerzos hacia la producción de elementos que permiten la alimentación y cuidado de sus hijos y simultáneamente les transmite lenguaje, conocimientos útiles, normas, valores y ciertas pautas de comportamiento, en forma paralela a las impartidas en la escuela. A esto se suman tareas definidas como "productivas" y que varían según el contexto físico y social de la mujer. 4/ No debemos olvidar que la crisis obliga a que las mujeres vendan determinados "servicios" realizados en el ámbito del hogar.

En estas condiciones de aguda crisis se da una intensificación en la utilización de la mano de obra disponible en los hogares, tanto en las actividades domésticas como en las remuneradas: la esposa busca actividades complementarias, los hijos y las hijas salen de la escuela o trabajan y estudian para obtener algún dinero. Para lograr la sobrevivencia cotidiana se utilizan distintas formas de reorganización de la vida familiar: buscar dos empleos, trabajar horas extras, combinar trabajos asalariados con actividades por cuenta propia, etc.

Hay que recordar que el desempleo incide en forma diferencial sobre las actividades según su grado de calificación, el carácter de manual o no manual y el sector económico en

4/ Morales, Rolando: "Desarrollo y pobreza en Bolivia". UNICEF, La Paz, 1985.

que se ubican. Seguramente son los puestos no calificados y eventuales los primeros en ser suprimidos. Además debido a la segmentación de los mercados de trabajo masculinos y femeninos el impacto del desempleo es selectivo por sexo. Por la existencia de empleo típicamente femenino en los servicios (enfermeras, maestras, secretarias, cajeras, meseras, empleadas domésticas) las mujeres pueden ser menos afectadas por el desempleo e incluso tener posibilidades ciertas de entrar al mercado de trabajo a desempeñar algún tipo de actividad que les permita complementar el ingreso familiar o mantener el hogar en caso de desempleo masculino. En este sentido, pese a las malas condiciones de trabajo, la mujer no se sale fácilmente del mercado de trabajo y es capáz de aceptar "cualquier trabajo". El patriarcado existente en la sociedad, hace que los hombres no estén en condiciones de aceptar bajos salarios o malas condiciones laborales.

Se trata de actividades que presentan cierta facilidad de entrada y requieren reducido capital, poca organización; casi siempre son unidades pequeñas de producción o que prestan diferentes tipos de servicios (PREALC, 1978).

En estas circunstancias son las mujeres jefes de hogar, las esposas de los trabajadores manuales, amas de casa de mayor edad sin escolaridad y jóvenes migrantes, las que no tienen otra opción que dedicarse a la producción a domicilio, prestación de servicios no calificados o venta ambulante. Estas dos situaciones ejemplifican cómo el impacto de la crisis sobre el trabajo femenino asalariado puede ser diferencial según la ubicación de las mujeres en la estructura familiar, escolaridad y grupo social al que pertenecen. 5/

Por lo general, trabajadores asalariados y por cuenta propia conviven en el mismo hogar, y en ocasiones una misma persona (por lo general las mujeres) desempeña ambos tipos de actividades y además realizan trabajo doméstico; las

5/ De Barbieri y Oliveira, op. cit.

fronteras entre las múltiples formas de trabajo no asalariadas son borrosas y todas ellas cumplen una función fundamental en la reproducción de la fuerza de trabajo asalariada.

Las alternativas que la estructura de mercado de trabajo segmentada ofrece al trabajador y su familia para amortiguar la presión del desempleo y la caída de los salarios son múltiples: el migrante rural puede regresar a su comunidad de origen a trabajar en la parcela familiar; el obrero desempleado puede dedicarse a la prestación de servicios de reparación o a la venta ambulante; la esposa -ama de casa- puede lavar ropa a domicilio, emplearse en el servicio doméstico por horas o vender productos que había elaborado para el consumo familiar.

La experiencia histórica de los países de América Latina sugiere que las mujeres son las que tienen mayores opciones de conseguir una actividad por cuenta propia por su condición de subordinación que la encajona en actividades que son estereotipos de su papel femenino (lavar, planchar, prestar servicios domésticos, coser y bordar a domicilio) y les permite no salir del hogar: ésto implica la yuxtaposición del trabajo doméstico con actividades para el mercado (Lafose et.al. 1981). Si la coexistencia de trabajadores asalariados y por cuenta propia en los mercados de trabajo urbano ya era una realidad en décadas pasadas con la agudización de la crisis seguramente las actividades por cuenta propia ganen en importancia y al desempeñarlas, las mujeres incrementen su participación en actividades extradomésticas. 6/

3. PARTICIPACION EN EL MERCADO DE TRABAJO

Una de las formas más importantes de la participación de la mujer en la sociedad boliviana es a través de su trabajo productivo y reproductivo. Sin embargo esta actividad, está, como vimos, altamente subestimada. Según los datos

6/ Idem

del censo de 1976, se observa que, la tasa bruta de participación (TBP) para el total del país alcanza a 37.5 o/o, este porcentaje es de 50.7 o/o para los hombres y para las mujeres el 14.2 o/o.

Según las mismas fuentes hay diferencias por contextos de residencia, así en el área urbana la TBP para hombres alcanza a 46.3 y para las mujeres 18.2. En el área rural este indicador es de 54.4 y 11.6 para hombres y mujeres, respectivamente.

Se observa que, en 1976, sólo el 18.1 o/o de las mujeres en edad activa estaba inserta en las actividades económicas; la más alta tasa específica de participación corresponde al grupo de mujeres de 25 a 29 años de edad. Según el censo de 1976, dato en todo caso, refutable, la mujer urbana tiene una mayor participación en la actividad económica que la mujer rural. La tasa de participación de las mujeres de 25 a 29 años de edad de acuerdo a la misma fuente se reduce notablemente, de 36.6 a 16.5 o/o, al pasar de las áreas de mayor urbanización a las rurales altas, mientras que la participación de las niñas de 10 a 14 años de edad se incrementa de 7.4 en las ciudades principales, a 8.8 o/o en las rurales.

Sin embargo, a diferencia de la situación de la mujer campesina, para la mujer urbana, tenemos además de los datos del censo de 1976, los datos de la Encuesta Permanente de Hogares, lo cual nos permite tener una visión más completa y actualizada de la misma. 7/ Estos datos nos permiten observar en primer lugar, que hay una concentración importante del total de PEA urbana en el sector de servicios comunitarios, seguidos de comercio. Sumando ambos, alrededor de la mitad de la PEA (57.7 o/o), está ubicada en estos dos sectores, lo que demuestra el elevado grado de terciarización de la economía urbana. De lejos sigue la industria manufacturera (19.6 o/o), y los demás sectores son poco significativos. Están por debajo del 6 o/o.

7/ Proyecto Desarrollo Social UNICEF. "Inserción de la mujer en el mercado trabajo". La Paz, mimeo, 1985. Todos los datos siguientes, tienen la misma fuente.

En las ciudades, especialmente las que componen el eje central (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz), se observa la misma tendencia que la señalada, mientras que en el resto de las ciudades se observa menor terciarización (caso de Oruro y Potosí) expresando de alguna manera la especialización productiva de estas ciudades. Así sobresale la industria manufacturera como la explotación de las minas.

Observando la distribución de la PEA por sectores económicos, y tratando de recuperar las especificidades por sexo, tenemos que los hombres se concentran en primer lugar en servicios y en segundo lugar en industria, excepto en Oruro donde están en primer lugar en industria. Las mujeres por su parte, tienen una clara concentración tanto en servicios como en comercio. Sumando ambos sectores para el conjunto de las ciudades, la PEA femenina se concentra en servicios y comercio por encima del 80 o/o. Asimismo también se pone en evidencia que hay ramas que son exclusivamente "masculinas" y la participación de la mujer es casi nula, éste es el caso de construcción, minas y transporte. Por otro lado, como se refiere a la PEA urbana, se pone de manifiesto la poca significación de la PEA en la agricultura, aspecto que cambiaría radicalmente si tomamos el conjunto de la PEA nacional.

3.1. Distribución de la PEA urbana según categoría ocupacional

Se observa que, del total de la PEA urbana, la mayoría son empleados (34.5 o/o) y trabajadores por cuenta propia (23.4 o/o), los obreros se ubican en el tercer lugar (20.5 o/o). Las demás categorías son en realidad poco significativas, menores al 10 o/o.

Si tomamos los obreros y empleados, tenemos alrededor de la mitad de la PEA urbana como asalariada. Es sintomático que la otra mitad sea no asalariada, es decir, que se inserte en el proceso de producción bajo relaciones que no son precisamente capitalistas, donde el proceso de trabajo para este elevado porcentaje se

organiza en base al trabajo individual apoyado por familiares.

Según la Encuesta Permanente de Hogares de 1983, hay más asalariados en estas dos ciudades Oruro y Potosí, mientras que en La Paz, Sucre y Santa Cruz hay más empleados que obreros, lo que por su parte demuestra indirectamente los ocupados en servicios colectivos estatales (empleados del Estado, maestros, empleados de salud, etc.). En estas tendencias son los hombres los que tienen más peso, pues son ocupaciones del sexo masculino los que insertan en el aparato productivo como obreros y empleados.

Las mujeres por su parte, denotan una característica particular y es que se concentran en las categorías de trabajadoras por cuenta propia en mayor medida que los hombres, menos en Sucre donde son fundamentalmente empleadas. En esta ciudad se puede sugerir a manera de hipótesis que son las maestras las que pesan en esta categoría; como se sabe, Sucre es una ciudad fundamentalmente estudiantil.

Si sumamos trabajadoras por cuenta propia y trabajadoras familiares no remuneradas, tenemos en todas las ciudades la mitad de la PEA inserta en el sector familiar. Por otro lado, están las empleadas domésticas que si bien son, según esta fuente, porcentajes no muy elevados, al compararlos con los hombres, vemos que las mujeres se ubican más en esta categoría ocupacional. Y, finalmente las mujeres a diferencia de los hombres tienen concentraciones claras en dos categorías, trabajadoras por cuenta propia y trabajadoras familiares no remuneradas, mientras que los hombres están más distribuidos.

En suma, podemos adelantar que por lo observado tanto en la distribución de la PEA femenina por sectores económicos como en categorías ocupacionales, las mujeres se insertan en los sectores menos dinámicos y menos productivos de la economía y no fundamentalmente bajo relaciones asalariadas. Es clara la

poca significación de las mujeres en la categoría obreros y en patrones y empleadores.

3.2. Distribución de la PEA urbana por grupo ocupacional

Según datos de la Encuesta Permanente de Hogares, se observa en primer lugar que la PEA urbana se concentra fundamentalmente en la ocupación de artesanos y operarios, y haciendo el análisis por sexo, los hombres se concentran en artesanos y operarios en forma mucho más marcada, (alrededor del 30 o/o) excepto en Potosí donde hay más jornaleros y obreros, coincidente con las actividades mineras que se desarrollan en esta ciudad.

Las mujeres en cambio están concentradas muy claramente en las empresas unipersonales, mucho más que los hombres, aspecto que pesa hacia el total urbano. En segundo lugar, están en administración pública y en el sector familiar. Es clara la diferencia entre sexos observada en el sector de empleo doméstico, donde no tienen importancia los hombres, y es un sector de mucha significación para las mujeres, sobre todo en Tarija, Sucre, Trinidad y Cochabamba.

3.3. Permanencia de la PEA urbana según sexo

Existe el supuesto de que las mujeres son más eventuales que los hombres en la ocupación, sin embargo, los datos muestran lo contrario en todas las ciudades. Es decir, las mujeres cuando declaran ser ocupadas, tienen mayor permanencia en el empleo, esto se observa al comparar los porcentajes de trabajadores permanentes en cada ciudad. Las mujeres superan a los hombres en alrededor de un 6 o 7 o/o en la categoría de permanentes y, viceversa, en la categoría de eventuales, los hombres observan porcentajes un poco más elevados.

3.4. Distribución de la PEA urbana según horas trabajadas

La mayoría de la PEA urbana trabaja en promedio

nueve horas diarias, y sólo en segundo lugar estarían los que trabajan en promedio ocho horas.

Observando esta distribución por sexo, se advierte que en la mayoría de las ciudades, las mujeres tienen porcentajes un poco más elevados que los hombres en los tramos que están por debajo de las 30 horas, aunque para las mujeres la desocupación (cero horas trabajadas) es menos significativa que para los hombres. Por el contrario, cuando se llega a los tramos de 31-40 y 41-50 horas semanales, la tendencia se revierte hacia porcentajes mayores para los hombres, aunque en los tramos superiores a 60 horas semanales las mujeres tienen también porcentajes un poco más elevados.

Estos datos demuestran, como se había mencionado, el subempleo de las mujeres y por el otro lado, la sobreexplotación de las mismas, puesto que presentan porcentajes más importantes que los hombres en los extremos inferior y superior por estar menos concentradas en los tramos de 31-40 y 41-50 horas.

Pese a lo que se piensa con sentido común, los datos han demostrado que las mujeres son empleadas permanentes con jornadas de menos de ocho horas diarias (las subempleadas) y las sobre-explotadas que tienen jornadas de más de nueve horas.

Por lo tanto, los datos no permiten afirmar lo que a veces se da por sobrentendido, y es que las mujeres tienen mayor tendencia a ser inestables en los empleos, o por el contrario también desmiente la afirmación de que trabajan pocas horas. Así, se ha observado por ejemplo que las mujeres se ubican fundamentalmente en las ramas que componen el sector terciario de la economía, como es el comercio, servicios personales y comunales. Consecuentemente, son fundamentalmente trabajadoras por cuenta propia, y empleadas domésticas, y en ocupaciones bien específicas como son vendedoras y empleadas de servicios.

Complementariamente, las mujeres se ubican en empresas no capitalistas. Están por el contrario, concentradas en empresas unipersonales y en el sector familiar.

En conjunto, y por los datos de la Encuesta Permanente de Hogares analizados en el estudio mencionado se puede afirmar que:

—Por un lado, las mujeres cuando participan como población activa se insertan en unidades de producción no regidas por criterios capitalistas.

—Las mujeres tienen las peores oportunidades de empleo dadas, por un lado por estar subempleadas y en el otro extremo están sobre-explotadas.

—Finalmente, la PEA femenina no se diferencia de la masculina en términos de estabilidad. Es decir, la mujer no entra y sale del mercado de trabajo, sino que se define más bien como trabajadora permanente. Esta característica podría conllevar mayor explotación de la mujer a medida que tiene mayores responsabilidades domésticas, más hijos y más edad, pues no se retira del trabajo que realiza cuando varían las condiciones domésticas.

Según los datos censales la tasa de participación masculina es mayor que la femenina en todas las ciudades. Sin embargo es preciso anotar que la brecha de la TBP observada para 1976 entre ambos sexos (ciudades principales) es de alrededor del doble (20.90 para mujeres, 42.0 o/o para hombres); en cambio 1983, la diferencia se reduce: las mujeres observan una TBP de 37.8 y los hombres de 61.6 o/o.

Con la información disponible sólo se pueden hacer constataciones del nivel de participación en los últimos años (82-83) y hacer algunas comparaciones con los censos anteriores. Sin embargo, lo observado ha permitido afirmar que las mujeres de las ciudades capitales en Bolivia tienen niveles de participación bastante altos. Se puede afirmar también que entre 1982 y 1983, hay una tendencia hacia el

incremento de las TBP femeninas excepto en Sucre. Los incrementos más notables están en Potosí, Tarija y Trinidad; esta afirmación contradice lo que usualmente se asume.

Se puede deducir que la aguda crisis económica que atraviesa el país ha empujado a las mujeres que no trabajan (inactivas) a constituirse en PEA; esta tendencia es más acentuada en las ciudades que no conforman el eje central. Es posible deducir, que la crisis en las ciudades menos importantes tuvo efectos más profundos en términos de ingreso familiar y, en consecuencia, las mujeres se verán obligadas a intervenir activamente en la PEA.

En todas las ciudades capitales del país, a excepción de Cobija que no entró en la muestra de la Encuesta Permanente de Hogares de 1983 y la ciudad de Cochabamba que presenta una distribución diferente, los tres principales sectores económicos donde se inserta la fuerza de trabajo femenina son los servicios comunales y personales, comercio y manufactura en este orden de importancia; esta tendencia de inserción de la PEA femenina no difiere de la que se encuentra en la inserción del total de la PEA a nivel urbano en el país.

El sector económico del comercio es un sector de mucha importancia, tanto por el volumen de fuerza de trabajo femenina ocupada, como por las características que presenta su inserción en la misma.

En 1976, a nivel nacional, el 17.0 o/o de la Pea femenina se encontraba inserta en esta rama de actividad, presentando las capitales de departamentos porcentajes aún mayores a este promedio nacional: Oruro 34.7 o/o, La Paz 27.3 o/o, Potosí 26.6 o/o, Cochabamba 23.3 o/o, Tarija 21.8 o/o, Santa Cruz 21.5 o/o, Sucre 19.2 o/o y Trinidad 14.0 o/o.

Si se comparan estos datos con la información de la Encuesta permanente de Hogares de 1983, se podrá observar un incremento relativo verdaderamente significativo en la participación femenina en esta rama de actividad en las capitales de departamento: Oruro 52.1 o/o, La Paz 46.0 o/o Potosí 41.7 o/o, Cochabamba 40.8 o/o, Tarija 38.0 o/o,

Santa Cruz 34.9 o/o, Sucre 30.3 o/o y Trinidad 23.9 o/o. Es interesante observar que el promedio de participación para las ocho ciudades era, en 1976, de 23.4 o/o mientras que en 1983 es del orden del 38.5 o/o, lo que significa que la participación femenina en esta rama de actividad ha crecido casi el doble (1.64 veces más) en los últimos años, existiendo esta misma tendencia en cada una de las ciudades.

PARTICIPACION DE LA PEA FEMENINA EN LA RAMA DE ACTIVIDAD COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES 1976 – 1983

	1976[a/]	1983[b/]
La Paz	27.3	46.0
Cochabamba	22.3	40.8
Santa Cruz	21.5	34.9
Sucre	19.2	30.3
Oruro	34.7	52.1
Potosí	26.6	41.7
Tarija	21.8	38.0
Trinidad	14.0	23.9

FUENTE: Elaboración "Proyecto Desarrollo Social UNICEF" en base a:
a) INE Censo de Población y Vivienda 1976
b) INE Encuesta Permanente de Hogares

El crecimiento de la participación femenina en esta rama de actividad demuestra la dificultad de un importante segmento de la fuerza de trabajo por insertarse en otras ramas de la economía que, como producto de la crisis, no se encuentran en expansión. Asimismo, y por los datos que se analizarán, esta rama de actividad no presenta "barreras" o "trabas" para la inserción de la fuerza de trabajo; por el contrario, el comercio en períodos de crisis con altos índices de inflación, se "convierte" en una actividad rentable o lucrativa en un sector donde los requerimientos

de inversión de capital, de infraestructura, tecnología y calificación de la mano de obra son mínimos. Por otro lado, es una actividad de complementariedad del ingreso familiar y, en porcentajes importantes, fundamental para la reproducción de la fuerza de trabajo familiar.

No es el sector capitalista el que se ha desarrollado sino que es fundamentalmente el sector unipersonal el que concentra a la gran mayoría de la fuerza de trabajo femenina en esta rama de actividad. Las ciudades de Sucre 38.9 o/o, Potosí 79.5 o/o, Oruro 70.4 o/o, La Paz 61.8 o/o, Tarija 59.4 o/o, Santa Cruz 58.3 o/o y Cochabamba 57.6 o/o demuestran esta tendencia.

La inserción mayoritaria de las mujeres bajo relaciones no capitalistas en el comercio, adquiere mayor importancia si es que se toma en cuenta los porcentajes de inserción de la PEA femenina en unidades comerciales de tipo familiar: Tarija 28.9 o/o, La Paz 20.4 o/o, Cochabamba 19.8 o/o Oruro 18.1 o/o, Trinidad 16.0 o/o, Santa Cruz 14.5 o/o y Potosí 12.4 o/o.

El sector de servicios comunales es, junto a la manufactura y el comercio, uno de los sectores de mayor importancia en la inserción de la fuerza de trabajo femenina (promedio de 32 o/o para las ocho ciudades consideradas). Asimismo se caracteriza por su heterogeneidad en sus formas de organización.

El promedio de inserción de la PEA femenina de servicios en el sector capitalista es de 51.4 o/o presentando las mujeres de las ciudades de Oruro (70.1 o/o), Sucre (62.7 o/o) y Potosí (54.8 o/o) porcentajes superiores a este promedio. En el resto de las capitales de departamento los porcentajes de inserción femenina bajo relaciones capitalistas se encuentran alrededor del 40.0 o/o. En el sector capitalista están concentradas todas aquellas actividades que son de "consumo" colectivo, tales como salud, educación y otras que como se ha mencionado a lo largo de este trabajo se encuentran fundamentalmente en manos del Estado. En el sector capitalista, es la administración pública, la que presenta los porcentajes más importantes; el promedio de inserción de

las mujeres para las ocho ciudades en la administración pública es de 45.2 o/o mientras que este mismo promedio para el sector empresarial privado es de 4.8 o/o.

Otras son las condiciones del empleo doméstico, que en esta rama presenta porcentajes de mucha importancia. Salvo el caso de la ciudad de Oruro que presenta un porcentaje de concentración de 17.1 o/o en todas las demás capitales de departamento un tercio de la fuerza de trabajo femenina de este sector económico se concentra en el empleo doméstico y que, generalmente, es una de las "puertas" de ingreso de la fuerza de trabajo migrante en los mercados de trabajo de las áreas urbanas. Esta actividad por otro lado, se presenta por la concentración del ingreso que permite a determinados sectores de la sociedad comprar fuerza de trabajo que no demanda el sistema productivo.

VI. APROXIMACIONES A LA CIUDAD DE LA PAZ

Cualquier análisis que intentemos realizar, estará limitado como ya vimos, por la carencia de información sistematizada y actualizada de este grueso sector de trabajadores. Para el caso que nos ocupa, estas limitaciones son aún mayores por la tendencia a subestimar la presencia de la mujer en esta y otras actividades económicas.

El llamado sector "informal" se desenvuelve por otro lado, en un contexto de aguda crisis social general. En efecto tenemos que los trabajadores informarles "Dado su exiguo ingreso promedio, no ahorran ni acumulan. Se experimenta en ellos un fenómeno, de causación circular entre baja tecnología y escasez de ahorro. Como disponen de pocos medios de producción por hombre su productividad es baja y su ingreso solo alcanza para sobrevivencia de la PEA. Dado ese nivel de ingreso no pueden ahorrar y al no invertir son incapaces de aumentar el capital por hombre y mejorar la tecnología y la productividad". 8/

8/ Carbonetto: "El sector informal urbano en los países andinos". Ed. ILDIS y CEPESIU, 1985, Quito, Ecuador.

Ya vimos con anterioridad, la presencia abrumadora de la fuerza de trabajo femenina en este sector. En este sentido "Estos contingentes de mano de obra no vinculados directamente a las actividades productivas organizadas de manera formal conforman el denominado SECTOR INFORMAL y, constituyen en esas circunstancias, el resultado manifiesto del excedente relativo de fuerza de trabajo. Se trata de un excedente estructural de mano de obra, obligado a descubrir y desarrollar actividades de subsistencia al funcionamiento del sistema productivo -en términos de comercialización y de reproducción de la fuerza de trabajo- en condiciones de subordinación comercial y técnica". 9/

En esta oportunidad brevemente queremos resaltar algunas expresiones del sector informal femenino en la ciudad de La Paz, porque es la más importante del país y donde el informal adquiere una trascendencia mayor, porque: "La presión migratoria sobre la economía urbana tiende a saturar sus reales capacidades de absorción productiva creando de hecho las condiciones para una masiva subvalorización de la fuerza de trabajo. Considerando que aún los miembros de aquel excedente relativo excluido del mercado formal de trabajo consumen y tienen por consiguiente que captar recursos en alguna forma, múltiples mecanismos entran en juego para asegurar su reproducción social. Entre los más comunes y de manera no exhaustiva, se destacan: la redistribución del ingreso en el seno de la estructura familiar, la creación de formas originales de solidaridad, una intensa movilidad en el empleo, el desempeño de actividades simultáneas y la multiplicación de actividades económicas con un alto grado de fragmentación del trabajo. Dicha fragmentación o subdivisión del trabajo es notoria sobre todo en actividades que requieren escasos conocimientos técnicos y limitada inversión inicial. La producción, el comercio, el transporte o los servicios más insólitos registran este tipo de oportunidades de trabajo generadoras de fuentes de ingreso inmediatas" 10/

9/ (Idem)

10/ Idem.

La existencia de un mercado de trabajo de tal naturaleza, da como resultado la existencia de un gran sector poblacional, cuya fuerza de trabajo no es absorbida por las formas modernas de producción y que debe realizar actividades que les permitan autogenerar ingresos, en una lógica de subsistencia antes que de acumulación. Es decir, se trata de estrategias de sobrevivencia, destinadas a asegurar la reproducción simple de la fuerza de trabajo de la familia.

Para el análisis de este mercado informal se utilizan 3 grandes subdivisiones: los servicios personales, los servicios productivos y las actividades comerciales. Los llamados "informales" conquistan en su accionar diario espacios físicos y económicos así como los vacíos de poder dejados por el aparato oficial. Los espacios así ocupados son luego moldeados según su propia racionalidad en función de sus intereses y de la percepción del cambio social que ellos poseen.

Para fines de esta presentación nos abocaremos a esta última subdivisión: las actividades comerciales y dentro de esta actividad, el rol de las mujeres en la ciudad de La Paz. En esta actividad, además del rol de la mujer, queremos resaltar la importancia de la familia. La enorme versatilidad y heterogeneidad manifestada por los comerciantes informales en general, está a la vista de cualquier persona que transite por las calles de la ciudad de La Paz. Sin embargo dentro de este sector, pueden distinguirse con cierta claridad tres tipos de actividad comercial que pueden agruparse en: el comercio ambulante, la vendedora callejera en puestos fijos y el comercio establecido.

Dentro de estas líneas de actividad enfatizaremos en el comercio ambulante que realizan las mujeres, en la medida que es una actividad que en el último bienio 85-86, se ha incrementado notablemente, como una de las manifestaciones de la crisis.

La importante participación de la mujer en las actividades por cuenta propia puede verificarse con toda claridad a través de la información que trae la Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, realizada en La Paz en

1983, por el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA). "En contraposición a los otros sectores de la economía (a excepción del servicio doméstico que es otro segmento del mercado de trabajo integrado básicamente por mujeres), la participación femenina en este sector es determinante". 11/

La información disponible muestra que el empleo por cuenta propia concentra una alta y creciente proporción de mujeres (37 o/o y 48 o/o en 1976 y 1983, respectivamente), proporciones claramente superiores a las que se presentan a nivel de la PEA urbana, que fluctúa en torno al 32 o/o. Si a esta proporción se suma el empleo de las mujeres en el servicio doméstico, se encuentra que alrededor del 60 o/o de la PEA urbana femenina está ocupada en el sector familiar y el servicio doméstico.

Tomando en cuenta, las consideraciones anteriores podemos plantear que la participación de las mujeres en las actividades del comercio ambulante se encuentra estrechamente ligada a una serie de factores.

En primer lugar sostenemos que el comercio ambulante constituye en el peor de los casos, una segunda actividad laboral. Más concretamente, es la actividad alternativa que la mujer realiza una vez que abandona el servicio doméstico remunerado. En esta actividad la mujer se ha resocializado en el mundo urbano, para el caso de las mujeres migrantes, y para las nativas, significó la puerta de entrada al mercado de trabajo. En este sentido la actividad comercial "parece representar la emancipación del servicio doméstico". 12/

El tránsito de la mujer de una actividad a otra dentro del sector informal está claramente influenciada por el **ciclo vital**. En efecto, las empleadas del servicio doméstico, oscilan entre 15 y 24 años de edad, son solteras y no tienen

11/ Casanovas, Roberto: "El sector informal urbano en los países andinos". op. cit.

12/ "La mujer en las áreas urbano-marginales". Diplasoc - Unicef, 1976 La Paz.

hijos. Al filo de esta edad, estas mujeres solteras tienen hijos o conforman una pareja. Al constituirse en jefes de hogar (madres solteras abandonadas) o constituirse en parte fundamental del ingreso familiar, las mujeres ingresan a la venta ambulante, generando su auto-ocupación. En la medida que esta actividad no presenta trabas a su ingreso en cuanto a leyes vigentes, cualificación o capital requerido, este trabajo se presenta como el ideal ya que permite a las mujeres concurrir a su actividad con sus hijos menores y realizar, además del cuidado de éstos, otras actividades simultáneamente.

La observación cotidiana nos permite apreciar una gama inmensa de actividades que produce la venta ambulante que las mujeres realizan. Entre las principales tenemos:

—venta ambulante de productos agropecuarios (verduras, frutas, huevos, queso, carne, etc.)
—venta ambulante de productos manufacturados de industrias nacionales e importados.
—venta ambulante de pan.
—venta ambulante de refrescos, comidas y derivados.

Para entrar a realizar este tipo de trabajo, las mujeres no necesitan mayores requisitos que el desenvolverse con el idioma castellano, un mínimo capital de arranque y los necesarios lazos que le permitan una vinculación con los proveedores de las mercancías que introducen en el mercado. Muchas de estas mujeres para proveerse de las mercancías realizan viajes periódicos al campo y directamente "rescatan" productos agropecuarios de los productores campesinos a bajos precios, así como también realizan viajes periódicos a las fronteras (Perú y Chile especialmente) para conseguir productos industrializados por la vía del pequeño contrabando. Otra de las formas de aprovisionarse es directamente en la ciudad a través de mayoristas concesionarios de los productos que estas mujeres venden a través de la venta ambulante.

El nivel educativo de las mujeres vendedoras ambulantes es bajo en relación al conjunto de la PEA urbana. "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). La información disponible muestra que en la PEA urbana y en los sectores familiar y el servicio doméstico, las mujeres tienen aproximadamente dos años menos de estudio que los hombres (Cuadro 2)". 13/

Asimismo, "la condición migratoria de los trabajadores por cuenta propia juega un papel explicativo importante en relación a los bajos niveles educativos que presentan; la presencia determinante de migrantes antiguos en este sector -constituyen el 49 o/o del total de TCP- influye decisivamente pues, son los trabajadores que tienen el promedio de escolaridad más bajo (3.8 años de estudio)". 14/

CUADRO No. 2

Promedio de años de estudio de la PEA urbana por sectores del mercado de trabajo y sexo, 1980

Sectores del Mercado de Trabajo	Total	Hombres	Mujeres
Total	**7.5**	**8.2**	**6.3**
Servicio Doméstico	3.6	5.7	3.5
Familiar	5.0	6.3	3.8
Semiempresarial	7.4	7.3	7.7
Empresarial	8.6	8.1	10.4
Estatal	11.7	11.1	13.2

FUENTE: Encuesta Urbana de Migración y Empleo 1980 (EUME, 80) Proyecto Migración y Empleo Rural y Urbano, Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral/OIT/FNUAP.

13/ Casanovas, Roberto, op cit.

14/ Idem.

Estudios realizados por Albó 15/ y Estes 16/ han comprobado la discriminación laboral existente en el empleo estatal y empresarial de cara a la mujer, al exigirles un grado mayor de escolaridad que a los hombres para un mismo empleo: En la Policía Boliviana las mujeres tienen mayor grado de escolaridad que los hombres y son nativas de la ciudad de La Paz. Los hombres tienen menor escolaridad y son migrantes, exactamente lo mismo ocurre en la Fábrica Figliozzi.

En el caso de la venta ambulante, este obstáculo no existe, ya que la mayor parte de las mujeres vendedoras ambulantes tienen un nivel mínimo de escolaridad y, en algunos casos, son analfabetas.

Respecto al capital de arranque, tampoco éste se constituye en un obstáculo, ya que el capital inicial es mínimo. Algunas encuestas realizadas nos permiten afirmar que el monto de las mercancías que se ofrecen oscilan entre 10 y 100 $us. El caso de las mujeres que tienen mayor capital está constituido por las que venden productos manufacturados como ropa, cigarrillos, etc. Las mujeres que venden productos agropecuarios y pan son las que tienen menos capital, pero al mismo tiempo son las vendedoras cuyas mercancías circulan rápida y diariamente.

"Yo vendo pan dos horas al día gano el vendaje (1 pan sobre 10) y, además algo de dinero. Vuelvo a mi casa, cuando he vendido todo". 17/

Una hipótesis frecuentemente planteada en las investigaciones sobre el mercado de trabajo informal femenino aunque muy pocas veces verificada empíricamente, se refiere a la fuerte inestabilidad a la que estarían sometidas las mujeres de este sector. Esta inestabilidad se reflejaría en constantes

15/ Albó, Xavier; Geaves, Tomás y Sandoval, Godofredo "Chukiyawu", La Cara Aymara de La Paz, Tomo II, 1985, La Paz.

16/ Estes, Valerie; "Factores and Families": Urban working Women in La Paz. Tesis doctoral U. de California-Berkeley.

17/ Entrevista a vendedora de pan, calle Rodríguez.

cambios ocupacionales, en su mayoría involuntarios, que serían consecuencia en este caso de la condición sexual de estas mujeres así como de su estado civil. Sin embargo, la observación cotidiana y el estudio de algunas historias laborales, permite sostener que las mujeres vendedoras ambulantes tienen una estabilidad laboral. Lo que sí se observa es una movilidad intrasector muy grande. Así tenemos que una misma mujer ofrece al consumidor diversos productos y en distintos horarios:

"Muy tempráno en la mañana, yo vendo en la Tumusla, naranjitas, frutas. En la noche vendo en la Figueroa, cositas que tejo: pantaloncitos, chambritas, eso nomás". 18/

Respecto a los horarios se señala que:

"Hay una hora de venta ambulante, mayormente es en la tarde y en la noche. Es decir cuando la mujer ha cocinado, ha visto a sus hijos. En la noche es aquí en el centro pero por los barrios periféricos es en la mañana, desde las 6 de la mañana a 8.00, 8.30 es donde más venden porque todas las amas de casa van siempre a comprar ahí, a las mañanas para cocinar, me parece y en la tarde así como los artículos de contrabando que llamamos son en la tarde, por la América, por ahí.

Y en los barrios periféricos sería primeritas horas de la mañana. Generalmente en las primeras horas de la mañana y ahora hemos visto que en las horas de la noche también de acuerdo a las zonas". 19/

Según la misma fuente, la actividad comercial ambulante se intensifica entre los días jueves, viernes, sábado y domingo.

Por otro lado, consideran que la venta ambulante es "afín al sexo" ya que:

18/ Entrevista a vendedora ambulante. Abril, 1986.
19/ Entrevista Intendente Municipal La Paz. Abril, 1986.

"La mujer va con su familia y de paso ayudan a cuidar sus productos. Es casi norma que las mujeres vayan con sus hijos. Sí, porque les favorece. Cuando nostros hacemos la represión siempre dicen, mi hijito. Nosotros también somos humanos, somos padres, no vamos a estar arrestando a una mujer con sus hijos y ya el Código del Menor nos prohibe arrestar a una mujer que está con sus niños. Si la traemos aquí, la tenemos preventivamente una hora, dos horas, tres horas máximo y la tenemos que soltar. Entonces la mujer no llega a escarmentar, reincide, reincide y su defensa son sus niños y el clamor público, la gente que dice abusivo, déjelo, déjelo, de qué va a comer, porqué no la deja trabajar o prefiere que robe, eso dicen, y eso es lo que no nos deja trabajar generalmente en las calles. Son los transeúntes que gritan, déjenlo, déjenlo, abusivo, vamos a tomar su nombre, lo vamos a hacer botar, en cambio cuando se trata del hombre se lo puede hacer subir (al vehículo) sin mucho problema, en cambio a una mujer no se puede hacer eso, inclusive para el arresto de la mujer significa más riesgo que para el hombre. Porque el mismo hecho de que sea mujer, sexo débil, uno tiene que tratarla con ciertas consideraciones, en cambio al hombre suba y, uno no termina de hablar y ya está encima del vehículo. En cambio la mujer que su wawita, que su hijito, siempre los transeúntes.

Traemos a la intendencia a las mujeres cuando son multireincidentes. Ya son conocidas. Las conocemos de memoria a las vendedoras y su ubicación. Les decimos que no estén en la 6 de Agosto, pasa la camioneta y se escapan, en ese momento se ponen en una puerta de calle, en un negocio, termina de dar la vuelta la camioneta y otra vez están, entonces, cuando las sorprendemos nuevamente, entonces sí las traemos acá. Pero mayormente las hacemos escapar, las hacemos asustar. El problema social que nos haríamos con las madres con niños. Sabe, Derechos Humanos, la misma prensa, abusivo, qué prefiere ¿que robe?, porqué no la deja trabajar?, nos dicen". 20/

La "libertad" de ingreso a estas actividades comerciales permite, pues, que las mujeres trabajen con relativa facilidad. Por otro lado, estas mujeres vendedoras ambulantes,

20/ Idem.

generalmente no pagan el "sentaje", es decir la contribución o impuesto municipal. La Alcaldía Municipal considera que de hacerlo contribuiría a la legitimación de la venta ambulante.

Por otro lado, hay que indicar que las mujeres vendedoras ambulantes, no poseen una organización que las agrupe, al contrario, estas actividades unipersonales se realizan en un contexto de gran dispersión. Por ser ambulantes no se encuentran afiliadas en el "Sindicato de Comerciantes Minoristas" que agrupa a los que poseen un comercio fijo.

CONCLUSIONES

La gravedad de la crisis que afecta al país, parece conducir a una proliferación aún mayor de las actividades dentro del sector terciario y, más específicamente de las actividades comerciales, como la única opción de sobrevivencia de un gran contingente de trabajadoras mujeres. En efecto, todo indica que el desempleo obliga a las mujeres con cargos familiares a ingresar a la venta ambulante. Actividad que les permite conseguir un ingreso y, al mismo tiempo cumplir con el cuidado de sus hijos.

Ante la incapacidad económica de la estructura capitalista de absorber a este grueso sector de mujeres, el sector informal, es el espacio que les permite desarrollar una serie de estrategias de sobrevivencia destinadas a la reproducción de la fuerza de trabajo familiar.

Estas actividades dentro del sector informal son desempeñadas por un importante contingente de mujeres las que no son valoradas. Pese a ello estas actividades en su verdadera dimensión dentro del mercado de trabajo, son poco remuneradas y requieren tiempo y horarios más difíciles que las necesarias para el desempeño de otras actividades laborales. Por otro lado, también al interior de la familia, esta actividad no tiene el reconocimiento necesario, por lo cual, el status de la mujer vendedora sigue siendo inferior, pese a su importante contribución.

Es decir que pese a la efectiva contribución a la economía familiar, no es automática la valoración de la mujer vendedora en el seno de la familia.

– o –

COMENTARIO

Rolando Morales *

---

* Doctor en Economía, especializado en Econometría.
Investigador de Econométrica S.R.L.

Ama de casa y empleada
doméstica.

Puesto que después de este comentario sigue un debate, pienso que el rol del comentarista es el de dar algunas ideas que alimenten la discusión.

En esta estrategia, voy a exagerar algunas opiniones con el propósito de introducir puntos discrepantes que permitan animar el debate.

En primer lugar, deseo señalar que, las 3 exposiciones presentadas son muy interesantes, defienden diferentes puntos de vista. En todo ello sin embargo, hay un punto poco claro: la posible identidad entre el sector económico formal o informal y el sector de empleo formal o informal.

Al parecer se ha asumido implícitamente esa identidad, es decir, que al sector formal de la economía le corresponde un sector formal del empleo y a la economía informal, un sector informal del empleo. Me parece que esto no es correcto.

Esta observación introduce un conflicto más en el análisis de los problemas económicos y de empleo: se puede presentar el caso de trabajadores que son informales por el tipo de actividad que realizan, pero que trabajan en el sector formal de la economía o trabajadores en el área formal del empleo pero que trabajan en el sector informal de la economía. Esta constatación introduce una confusión o complicación suficientemente importante en los análisis de este tipo de problemas.

Una segunda preocupación, escuchando la exposición de Gloria Ardaya, es la forma cómo se valora el PIB. De hecho,

en su valoración se incluyen únicamente los bienes y servicios sujetos a transacción, es decir, los que se compran o venden. Así, por ejemplo, supongamos un grupo de 1.000 personas donde cada una de ellas fabrica su propia camisa y otro grupo donde uno de sus miembros fabrica 1.000 camisas para vender a la comunidad. El segundo grupo tendrá un PIB superior al primero, a pesar que en ambos se fabricaron el mismo número de camisas. Esta observación es ciertamente relevante para comprender la naturaleza del trabajo de la mujer en un país subdesarrollado donde su aporte a la producción es importante, pero no es contabilizado en las Cuentas Nacionales.

La mayor parte de los expertos internacionales que vienen a Bolivia piensan que el PIB está sub-evaluado. Es decir, al parecer, se partió de un nivel muy bajo que se fue reajustando con tasas de crecimiento. Posiblemente, esto se originó en el hecho de que una buena parte de la economía funciona en torno a relaciones de carácter doméstico, es decir, a relaciones que no dan lugar a transacciones comerciales; en este campo, la mujer tiene un papel absolutamente relevante.

En este orden de ideas el problema que se plantea es cómo valorar aquellos bienes que no son transables. O sea, cómo valorar las tareas domésticas que desarrolla una mujer en su hogar. Quizás sean problemas imposibles de ser resueltos, pero son observaciones importantes de retener.

Una tercera observación que desearía transmitirles es la impresión más que la certeza, al escuchar a los 3 expositores, de que pensarían que el sector informal, tanto desde el punto de vista económico como la perspectiva del empleo, es una suerte de deformación o distorsión de una economía, algo que deberíamos desear que desaparezca.

Sin embargo, quisiera señalar algunos aspectos positivos de la existencia del sector informal. . ., sobre todo, para una economía como la boliviana.

Por un lado, la inserción de un sector informal en una economía pequeña tiene su lógica, la que puede ser justificada

desde diferentes puntos de vista. Entre éstos, uno es fundamental: el que el sector informal tenga la capacidad de adaptarse perfectamente a un mercado pequeño.

La paulatina desaparición del sector informal se da únicamente en economías que registran tendencias a realizar producciones o comercializaciones en escala y eso solamente es posible en presencia de un mercado en contínua expansión. La economía de escala va en paralelo al tamaño del mercado. En un mercado de consumo pequeño y estático como el de Bolivia, las pequeñas unidades de producción o comercialización, las que normalmente se encuentran insertas en el sector informal, maximizan sus rendimientos mejor que las grandes unidades.

Por otra parte, se ha observado que el sector informal no dispone de tecnologías modernas e implícitamente se ha introducido un juicio de valor desfavorable al respecto. La adopción de tecnologías modernas es, sin lugar a dudas, un hecho favorable en presencia de una oferta restringida de empleo o en la posibilidad de transferirlo a otros sectores de actividad económica, pero, cuando la oferta de empleo es superior a la demanda, los métodos tradicionales de producción o comercialización son preferibles.

Una observación semejante puede hacerse en lo que concierne a la disponibilidad de divisas, ya que, en general, la adopción de tecnologías modernas implica gastos significativos en monedas duras.

Es necesario señalar, también, que el sector informal tiene la capacidad de moverse fácilmente entre las diferentes actividades económicas, es decir, una pequeña unidad de producción, comercialización o servicios posee una facilidad increíble de conversión a otro tipo de actividad. Son unidades estables desde el punto de vista microeconómico, ya que tienen una gran flexibilidad en el uso de los factores de producción, tanto capital como empleo.

Una ventaja más de la existencia del sector informal es la posibilidad de captar trabajo femenino. Yo creo que muchísimas mujeres en el mundo capitalista podrían envidiar,

hasta cierto punto, a las mujeres que tienen la posibilidad de llevar a sus hijos menores al trabajo. Esta es una ventaja al final de cuentas. Un beneficio, obviamente, en el marco de una gran pobreza. Pero como sistema de trabajo, como sistema de defenderse ante la adversidad económica, es, ciertamente, muy importante (imagínense, solamente, que en ese mismo marco de pobreza, las mujeres no tuviesen esas oportunidades).

Un último aspecto, nuevo en la realidad económica, es que si bien, antiguamente, los salarios tenían un rol importante en la economía, hoy en día no ocurre lo mismo. Hasta 1980, el 45 o/o del ingreso del sector familiar estaba compuesto por la remuneración de los trabajadores en situación de dependencia, es decir, casi la mitad de los ingresos de este sector se originaba en el salario. Por otra parte, los ingresos monetarios que recibía el resto de los trabajadores, particularmente, los del sector informal, se originaban en gran medida, en las transacciones realizadas con el sector de asalariados, cuyo volumen dependía, en última instancia, de las fluctuaciones de la masa salarial (por ejemplo, un zapatero únicamente sirve a los asalariados y a otros miembros del sector informal, puesto que las familias de altos ingresos no recurren a sus servicios. Lo mismo se puede decir del carpintero, en fin, de toda una serie de diferentes actividades del sector informal).

En consecuencia, hasta 1980, la situación de los asalariados era determinante en la situación económica del sector informal. El sector informal giraba en torno al sector asalariado.

Con el auge de la producción de coca, se está dando, ahora, un fenómeno inverso, es decir, el sector asalariado comienza a depender del sector informal. Al revés de lo que era antes. Esto se explica en gran medida, porque una parte del sector informal, aquella ligada a actividades al margen de la ley (narcotráfico, contrabando, etc.), genera importantes ingresos, los que a su vez son parcialmente redistribuidos, a través de diferentes mecanismos, al resto de la población. En estos mecanismos el resto del sector informal juega un papel muy importante.

Obviamente, no todo trabajador que pertenece al sector informal está ligado directamente al narcotráfico, pero trabaja indirectamente, por lo menos en forma parcial, con los beneficios generados por esta actividad, coadyuvando en su transferencia hacia el sector formal de la economía. Explicaremos mejor este punto:

Hace un momento, nos referíamos al sector del magisterio. ¿De qué vive un maestro?. Ganando entre 30, 40, ó 50 millones de pesos es físicamente imposible vivir. Al parecer, muchos de ellos están también en la actividad importadora (porque ya no hay "contrabandistas" desde las medidas de agosto último) o en la compra-venta de divisas, al igual que otras personas cuya actividad se desarrolla únicamente en el sector informal: bueno, son actividades fundamentalmente sostenidas por el narcotráfico, sin querer decir que un maestro sea un narcotraficante. Cuando vende la mercadería importada a un precio menor que el de su similar producido en Bolivia, la diferencia de precios constituye una suerte de transferencia a favor del consumidor de una parte de los ingresos generados en actividades ilegales.

Entonces, el sector informal, está jugando un papel muy importante en la redistribución de ingresos. Es un aspecto nuevo y, en gran medida, todavía no comprendido en su cabalidad.

Como observación de carácter metodológico desearía señalar, y con esto termino mis comentarios, que medir el empleo, desempleo o subempleo en economías como la boliviana es un problema muy difícil. Hay aspectos muy claros que son motivo de preocupación, por ejemplo, las altas tasas de desempleo en el sector formal. Pero en el sector informal la situación es muy "borrosa". A este respecto desearía recordar que existen algunas técnicas de medición ligadas a lo que en español se denomina "conjuntos borrosos", "ensembles floux" en francés o "fussy sets" en inglés, que tratan de considerar o medir este tipo de borrosidad, pero ignoro si hasta la fecha se han logrado avances importantes en ese dominio. Se trata de conceptos teóricamente importantes.

POLITICAS

POLITICAS LATINOAMERICANAS EN RELACION AL S.I.U.

Ernesto Kritz *

---

* Economista. Consultor de Organismos Internacionales.

DE
IATA
EASTER

Represión policial
Centro ciudad La Paz

LA NUEVA POLITICA ECONOMICA Y EL SECTOR INFORMAL

La ejecución de políticas destinadas al sector informal urbano en América Latina han sido verdaderamente escasas, sobre todo si se entiende por una política, aquella que tiende al mejoramiento de un determinado sector. Por el contrario, si se tratara de analizar los efectos negativos que las políticas económicas han tenido en la región sobre el sector informal, el material disponible sería abundante.

Trataré de representar algunas líneas posibles de acción, en materia de promoción del sector informal urbano, apoyadas en experiencias muy puntuales que en general no trascienden las características de proyectos piloto.

Antes de hacer algunas reflexiones sobre el particular, trataremos de encuadrar lo que deberían ser las líneas directrices de este tipo de políticas.

En varias oportunidades se ha planteado la interrogante de si el desarrollo del sector informal urbano podría constituir el eje de una estrategia alternativa de crecimiento. Las implicancias que tiene esta pregunta hacen referencia a la posibilidad de modificar el patrón de desarrollo, hasta ahora orientado hacia el crecimiento del sector moderno de la economía, por otro que vendría a ser el sector informal.

A nuestro juicio, está fuera de discusión que el patrón de desarrollo seguido virtualmente por la totalidad de los países latinoamericanos desde la post guerra hasta, cuando menos, mediados de la década del 70, y en algunos casos hasta comienzos del presente decenio, tuvo como eje el crecimiento y

la expansión de un sector moderno que se esperaba podría generar una cantidad de fuentes de trabajo, de productividad e ingresos relativamente altos y que estaría en condiciones de absorber el aumento de la oferta de mano de obra.

La experiencia ha mostrado que este tipo de crecimiento no logró resolver los problemas básicos de pobreza, de subempleo y de subutilización de la fuerza de trabajo. Hoy día se tiene la suficiente evidencia como para concluir que no se trató de una insuficiencia dinámica del sector moderno en el sentido que 10 años atrás se le daba el término. Por el contrario, la economía latinoamericana durante 30 años logró crecer a un promedio del 6 o/o anual y, lo que es más importante, el sector moderno, que es el eje de ese crecimiento, logró aumentar sus puestos de trabajo a razón de 3.6 o/o anual en el promedio de la región durante tres décadas. Este es un resultado que, históricamente, reconoce muy pocos antecedentes.

Por qué entonces se concluye que este tipo de crecimiento económico experimentado en la región no fue exitoso?. Crecer al 6 o/o anual durante tres décadas, generar puestos de trabajo al 3.6 o/o anual y lograr que el excedente estructural de mano de obra por lo menos se estabilice, podría considerarse un éxito relativo. No lo es en términos absolutos, dada la pequeñez inicial del sector moderno y dada también la segmentación de los mercados de trabajo.

De ahí que, el desarrollo económico de América Latina desde la post guerra hasta comienzos de la presente crisis 80-81 pudiera caracterizarse desde el punto de vista ocupacional como una paradojal situación de absorción creciente con sub-empleo persistente.

Frente a esta incapacidad relativa de la estrategia de desarrollo, basada esencialmente en la industrialización sustitutiva para solucionar de una manera más drástica el problema del gran volumen de excedente estructural de mano de obra, se ha llegado, en algunos casos, a pensar en un modelo absolutamente alternativo. El mismo que, partiendo de considerar la imposibilidad de generar puestos de trabajo modernos para el conjunto de la fuerza de trabajo, y partiendo

también de considerar que el sector informal urbano permite generar puestos de trabajo con una dotación relativamente pequeña de capital, sostiene la posibilidad de centrar los esfuerzos en una promoción del sector informal en contraposición al sector moderno.

Sin embargo, el reconocimiento de la imposibilidad de eliminar el excedente estructural de mano de obra a partir de las restricciones de la disponibilidad de capital, no debería llevar a una segunda posición que plantee poner todos los esfuerzos en generar puestos de trabajo relativamente baratos en el sector informal urbano, en detrimento del sector moderno.

Y la razón para pensar que ésta no es una alternativa viable estriba en el carácter de las articulaciones que existen entre el sector informal y el sector moderno de la economía. Estas articulaciones, no se dan solamente por el lado de las relaciones insumo-producto, sino esencialmente por el lado del mercado de productos, de la colocación de la producción generada en el sector informal urbano.

Si bien es cierto que las unidades económicas informales venden parte de su producción a sus homólogos del sector informal, la evidencia empírica demuestra que la mayor parte de su producción es vendida a los asalariados del sector moderno de la economía. Por ende, la demanda derivada hacia el sector informal de la economía es esencialmente la demanda de los asalariados generada en el sector moderno.

Para que crezca la producción en el sector informal, es condición necesaria que crezca la masa de salarios en el sector moderno de la economía. Caso contrario, se estaría frente a un fenómeno de recirculación de pobreza entre los trabajadores del sector informal. De ahí que, una estrategia basada en "el desarrollo autocentrado del sector informal" es un camino sin salida.

De lo que se trata, es de generar condiciones que posibiliten una articulación más estable y más equitativa entre los sectores informal y moderno levantando ciertas restric-

ciones y ciertas barreras que hacen, por el contrario, que este tipo de articulaciones sean inestables y de carácter desigual; pero, de ninguna manera haciéndolo a expensas del crecimiento de la masa salarial del sector moderno.

En este contexto, a pesar de ser demasiado general y requerir de muchas más precisiones para su aceptación, es posible enumerar brevemente algunas de las posibles medidas de política en algunas áreas que favorecerían un desarrollo más armónico entre ambas esferas de la economía y una disminución de las disparidades existentes entre ellas.

Se ha ensayado una cantidad de experiencias que, como se dijo en un comienzo, hasta el momento no han trascendido el carácter de experimentales y sólo ahora existe la posibilidad de que se transformen en políticas de Estado. No obstante que, dependiendo de los países entre un 20 y 30 por ciento, o quizás un porcentaje mayor de la fuerza de trabajo, estaría ocupada en actividades informales, no existen políticas estatales dirigidas hacia el mismo y cuando existen son para perjudicarlas. Este es el caso de la represión policial a algunas actividades, en especial del comercio ambulante, que respondiendo a presiones del sector formal por la supuesta competencia desleal que les hacen.

Solo ahora existe, por lo menos en un par de países de América Latina, la posibilidad de que se instrumenten políticas estatales tendentes no sólo a reconocer la existencia del sector informal, sino a levantar una serie de barreras que han dificultado la realización de su potencial de acumulación en los casos que existen y, en otros, cuando menos a mejorar las condiciones de subsistencia en las cuales se desenvuelven.

Los dos casos que se conoce en América Latina, son, el caso colombiano, en el cual se está lanzando un plan nacional de desarrollo de microempresas con apoyo financiero del Banco Interamericano, y el caso más reciente, que está en proceso de gestación, es el de Perú donde se están organizando y esto es un hecho que le otorga una enorme

importancia, una Secretaría de la Presidencia de la República para el sector informal. Se le reconoce existencia institucional a nivel de la Presidencia de la República.

Hay un tercer caso, y es el del Brasil, donde por primera vez también hay un instrumento jurídico que contempla las microempresas, que es precisamente el Estatuto de las Microempresas que se ha aprobado hace un año y medio aproximadamente.

Todos estos son indicios de que por primera vez en la región se reconoce la existencia de este sector y no solamente su existencia, sino que se reconoce que puede jugar algún rol positivo en la esfera económica y, naturalmente, en la esfera social.

La instrumentación de políticas es absolutamente incipiente. Sólo puede apoyarse en estas experiencias piloto, la mayor parte de las cuales hasta ahora han sido realizadas, sea por entidades no gubernamentales o por proyectos de cooperación técnica.

A continuación, se presenta brevemente, un par de experiencias basadas en proyectos de cooperación técnica de agencias internacionales y también de algunas agencias privadas no gubernamentales. Es particularmente interesante la experiencia efectuada en Guayaquil entre los años 82 y 84 por Naciones Unidas, la OIT, y que continúa actualmente a cargo del gobierno ecuatoriano.

Sobre la premisa de primero entender la heterogeneidad interna del sector informal urbano a nivel de sus unidades económico-productivas e identificar cuáles son los distintos tipos de unidades económicas informales y cuál era la problemática que surgía de cada uno de ellos se llegaron, a dos conclusiones fundamentales: la primera en el sentido de que dada la gran heterogeneidad que había dentro del sector informal urbano, no era posible diseñar políticas de corte general, validez universal en el conjunto del sector. Por el contrario, debía ponerse énfasis en la selectividad de las acciones.

La segunda conclusión a la cual se arribó, es que tampoco podía hacerse acciones puntuales, sino, que una condición necesaria para que un programa tuviera alguna probabilidad de éxito, era que las acciones a desarrollar fueran no solamente selectivas, sino que reconocieran integralidad y simultaneidad en su desarrollo.

Esencialmente, se trata de tres tipos de acciones que conforman una trilogía conceptual y operacionalmente inseparable: se trata en primer lugar de acciones en materia de levatamiento de restricciones de acceso al crédito. En segundo término, de acciones de capacitación y en tercer término, de acciones de asesoría técnica.

Este tipo de acciones no pueden aplicarse con validez universal al conjunto de las unidades económicas informales. Desde la partida, y como consecuencia de los resultados del diagnóstico, se llegó a la conclusión de que había una parte importante de las unidades económicas del sector informal urbano que no podían ser objeto, ni sujeto, desde luego, de este tipo de acciones de promoción, porque no tenían ninguna potencialidad de crecimiento.

Se dividió el campo del sector informal urbano en 2 grandes áreas: aquellas unidades económicas informales que tenían alguna probabilidad de crecimiento, o dicho de otra manera, que de la lógica de subsistencia podían pasar a la lógica de acumulación, y aquellas en las que ello no era posible. En el grupo de unidades que no tenían posibilidad de crecimiento, se vió que no había sentido en asignar recursos, porque en el mejor de los casos lo que se conseguiría sería mantener y perpetuar lógicas de subsistencia y, dada naturalmente la escasez de recursos para éste o para cualquier otro tipo de programa, hubiera sido una asignación ineficiente.

El tema del crédito, del acceso al capital, es un tema crucial. Cuando se discute la naturaleza de la unidad económica informal, es necesario señalar que este tipo de unidades económicas nacen a partir de la inexistencia del capital, inventando o desarrollando caminos de acumulación, que implican un elevado grado de autoexplotación en el caso del

productor, y de muy malas condiciones de trabajo y muy bajas remuneraciones a sus trabajadores asalariados, cuando logra contratarlos.

Esta falta de capital, se refiere no solamente a la falta de capital propio sino que se refiere esencialmente, o también, a la falta de capital ajeno. Es decir, hay una restricción virtualmente insalvable de acceso al mercado de capital o si se quiere, a los canales regulares de financiamiento. Situación que es absolutamente distinta a la de las empresas modernas, en las cuales no solamente se cuenta con capital propio, sino, fundamentalmente, con la posibilidad de acceder a los canales institucionales de crédito en el mercado respectivo.

Por esta falta de acceso al capital ajeno, no solamente es característica de la génesis de la unidad económica informal, sino que se extiende a lo largo de toda su vida. Aún, cuando la unidad económica informal haya logrado pasar a un estadio relativamente superior de su crecimiento, en el sentido de que logra generar algún proceso de acumulación, le es extraordinariamente difícil obtener un crédito del sistema financiero. ¿Por qué estas barreras, si se trata de una unidad económica que prueba ser rentable?. Si se ha logrado generar algún proceso de acumulación, naturalmente es porque en algún momento está generando utilidad. Y la prueba de ello es que, en la mayor parte de los países de América Latina es que en ciertas oportunidades y en algunos casos con relativa frecuencia, los microempresarios informales recurren a los circuitos no institucionales de crédito, donde pagan una tasa de interés más elevada que en los institucionales. Si logran pagar esta tasa de interés, es porque en definitiva tienen algún tipo de rentabilidad.

Pero los bancos no están dispuestos a prestarles ya no a la tasa que les cobran a las empresas capitalistas modernas, sino que tampoco están dispuestos a prestarles a tasas similares a las que cobran los prestamistas usuarios.

La razón de que ésto suceda es, esencialmente que, por su muy pequeña escala, las microempresas no están en condiciones de ofrecer garantías patrimoniales que avalen los

préstamos a los cuales aspirarían. La restricción fundamental no es la tasa de interés, sino la falta de garantías patrimoniales.

La segunda restricción, que está unida a la primera, es que la banca comercial e incluso la banca de fomento, no están ni técnica ni administrativamente preparados para atender a una gran masa de posibles clientes atomizados, muy dispersos y que no tienen práctica de negocios con esa misma banca.

No son pocas las experiencias de América Latina de que líneas de crédito blandas, otorgadas por organismos multilaterales de crédito, incluyendo el Banco Mundial, no han podido ser utilizadas. Existen experiencias de programas que han debido ser cancelados porque la banca era incapaz de poder efectuar desembolsos. Por una parte, porque seguía exigiendo garantías patrimoniales que los microempresarios no podían satisfacer y, por la otra, debido a que técnica y administrativamente no están preparados para atender a este segmento tan importante de pequeñas unidades productivas.

Para resolver este problema, una posibilidad sería generar algún mecanismo que permitiera sustituir esta falta de garantías patrimoniales: ese mecanismo es el Fondo de Garantía.

El mecanismo del Fondo de Garantía, al suplir la carencia de garantías patrimoniales propias de los microempresarios, puede levantar esa barrera y acercar a esos microempresarios al sistema financiero, sea la banca de fomento e incluso la banca comercial.

En la medida en que el riesgo es asumido por el Fondo de Garantía suponiendo que fuera a asumir un 100 o/o, el sistema financiero pasaría a ser un mecanismo de ventanilla. En la medida en que se compartiría el riesgo, cumpliría en parte su función de banca, en el sentido corriente del término y, en parte, también mecanismo de ventanilla, por la parte del riesgo no asumido.

Ahora bien, cómo evitar que este Fondo de Garantía no quiebre rápidamente por una elevada mora o incobrabilidad de parte de los microempresarios. En el análisis de cómo evitar que el Fondo no se vea obligado a honrar una proporción muy elevada de sus avales entra a jugar un rol muy importante la metodología de selección de beneficiarios.

En la experiencia de Guayaquil, ha logrado, a partir del instrumento de la encuesta, captar información pertinente para poder determinar los perfiles microempresariales y a partir de allí determinar su capacidad de repago, a un costo compatible con los créditos que pudieran otorgarse.

Las primeras experiencias concretas de selección, que se han realizado, mostraron que ese mecanismo es eficaz y que la capacidad de repago era efectivamente la que se había calculado. Se encontró un retorno superior al 95 o/o. En rigor, en el caso de Guayaquil y recientemente en las experiencias realizadas en el Perú, se ha encontrado escasísimos casos de mora.

Esto debe complementarse, necesariamente, con dos tipos de acciones. Una se refiere a elevar la capacidad del microempresario. Hay que recordar que en la mayor parte de los casos, en realidad es microempresario a la fuerza, porque es un trabajador que ha dejado de serlo porque: o ha perdido su puesto o no ha conseguido un puesto asalariado en el sector moderno, por lo menos en muchos casos. Y si bien puede tener calificaciones técnicas, es evidente que la unidad productiva, entendida como unidad de proceso productivo, como unidad tecnológica es parte integrante pero no agota el concepto de empresa. La unidad productiva se subsume en el concepto de empresa que quiere conocer los datos de una red de relaciones con las otras unidades económicas. Eso es un empresario y es distinto del técnico, del capataz que está manejando el proceso productivo.

El microempresario, por su experiencia, no es intrínsecamente mucho más que aquél que dirige el proceso técnico-productivo. Su aprendizaje de empresario, es un aprendizaje que, en el mejor de los casos se hace a un costo muy alto por ensayo de prueba y error.

Lo que se propone como línea de política es que simultáneamente al levantamiento de las barreras de acceso a los circuitos institucionales de crédito, se provea a los microempresarios informales de capacitación, esencialmente en el campo de la gestión empresarial.

Por último, es necesario completar este apoyo con las acciones de asesoría, que se refieren, por un lado, a la posibilidad de que el pequeño empresario pueda manejar su acceso al sistema financiero. Muchas veces los microempresarios ni siquiera conocen la posibilidad de acceder a este circuito, y tampoco al aprendizaje o el montaje de elementales sistemas de control de gestión que empiezan, casi siempre, por algo tan elemental como los registros contables.

En algunas experiencias, pequeñas pero significativas, que se han realizado, se ha podido comprobar que los resultados pueden ser bastante interesantes. En un programa desarrollado en la República Dominicana, luego de un año de operación, se encontró que la tasa de repago de las obligaciones de los microempresarios era del orden del 98 o/o, que las ventas se habían incrementado en un 35 o/o y que los niveles de ocupación también se habían incrementado en un 30 o/o.

En el fondo, esto implica que en el sector informal urbano existe una potencialidad de crecimiento que puede ser aprovechada; naturalmente no va a resolver los problemas, pero puede mejorar de una manera más o menos perceptible las condiciones de vida de una proporción relativamente importante de la población y, lo que es igualmente importante, puede disminuir el enorme costo de ese proceso de penosa acumulación.

— O —

LA EXPERIENCIA DE PLANIFICACION SOCIAL DEL PERU

Raúl Gonzales de la Cuba *

---

* Ingeniero. Funcionario del Ministerio del Trabajo del Perú y Asesor de la Organización de Estados Americanos (OEA).

Artesanía de cueros
La Paz

En esta parte, se intenta una reflexión desde el punto de vista de la experiencia de planificación social peruana desde 1972.

En la exposición anterior se ha señalado como un caso específico a ser considerado, el hecho de que en Perú en este momento, a nivel gubernamental existe el propósito de crear una Secretaría a nivel de la Presidencia para que se ocupe exclusivamente de la promoción del sector informal.

Esto de por sí, dice de la importancia que se le ha dado al tema, pero, indudablemente, ésta es una cosa que está ligada a una genealogía y está ligada a un proceso que, en este caso, se tratará de esquematizar partiendo de su comprensión como problema, más que desde su significación como proceso político.

En el Perú se ha arribado, dentro del Instituto Nacional de Planificación del Ministerio de Trabajo y Promoción Social que tiene que ver muy directamente con el problema de empleo, al convencimiento de que hay líneas del sector informal que tiene posibilidades de desarrollo. Es decir, que pueden tener un proceso de acumulación, que pueden mejorar su productividad, que es posible en algunos casos mejorar los ingresos de la fuerza laboral que está inscrita a él. Pero a condición de alentar una política y un sistema institucional que realmente pueda promover esas potencialidades y que incluso pueda aprovechar recursos internos del país o evitar problemas, como el uso excesivo de divisas para la compra de insumos.

Para que se pueda entender lo que ha pasado en el Perú al hacer referencia al sector informal, no sólo se alude al sec-

tor informal urbano, sino también al sector informal rural, al sector de economía campesina, incluso a actividades de tipo informal que a veces no están directamente vinculadas con la producción y que, en el caso del Perú, muestran un desarrollo bastante extenso. Para dar un ejemplo, la satisfacción de necesidades de vivienda, en Perú se ha desarrollado más sobre la base de la acción de tipo informal, en la que la autoconstrucción es un componente muy importante.

En la era republicana los distintos gobiernos que se ocuparon de hacer viviendas, construyeron alrededor de 80 mil unidades. Por contrapartida, solamente en Lima, mediante el sistema de autoconstrucción, y obviamente con la participación del sector informal, se han construido más de 500 mil viviendas, además de unos 200 mil cuartos que no llegan a ser casas o viviendas, hechas con material noble. A título ilustrativo, puede decirse que del hierro usado en la construcción entre los años 78, 79, un 43 o/o del acero usado, para construcción se usaba en lo que se denomina "pueblos jóvenes", es decir, en zonas marginales.

Entonces, la importancia de este universo informal que escapa de las pautas de solución, de problemas de producción y de provisión de bienes y servicios a través de la empresa capitalista moderna en Perú tiene un ámbito vasto.

De hecho que, remontando hacia atrás, se evidencia una trayectoria de esfuerzos de política, de diseño de políticas y de programas para resolver los problemas de empleo. Como en la mayoría de los países, se ha tratado de investigar las causas del elevado nivel de subempleo, es decir, de gente que no logra cubrir los ingresos mínimos; y una tasa de desempleo que, como en Bolivia, estructuralmente se mantenía en un nivel pequeño, alrededor del 5 o/o, y que con la crisis se ha agigantado.

Entonces, las recomendaciones de aquella época, las líneas que se intentó seguir, la preocupación por identificar formas de incrementar el ahorro nacional condujeron, incluso en la época del gobierno militar, a esfuerzos por controlar el proceso de acumulación en una participación cre-

ciente del Estado. El Estado se convirtió en un agente principal de la inversión nacional. Se vió que habían muchos problemas vinculados con el uso de tecnologías intensivas en capital, se recomendó controlar la selección de tecnología para favorecer el uso de mano de obra, entre otras medidas. Sin embargo, todo quedó más en el papel y en las buenas intenciones porque no hubo capacidad de ejecución, tal vez, evidentemente, también habría habido concomitantemente problemas de decisión o voluntad políticas, pero nada de ello se pudo hacer.

Perú no es el único caso. En Colombia, por ejemplo, dentro de la Dirección General de Empleo, se creó una unidad de Control de la Tecnología, cuyas funciones eran las de controlar el uso de la tecnología para ver que se adecúe con las necesidades de mano de obra en Colombia, pero, no pudieron hacer nada. Desbordaba la posibilidad de sus capacidades técnicas, no tenían un sistema de información tecnológica, no conocían los problemas de tecnología, etc.

Todas estas líneas se han tratado de realizar en Perú. Algunas orientadas sobre todo a alentar las actividades de pequeña escala, los proyectos a nivel pequeño y mediano que en cierto modo chocaron con un estilo de gran inversión. O sea, primó durante la década de los años 70 una priorización de proyectos grandes, de proyectos millonarios, y estas líneas de impulso a las actividades y a proyectos de pequeña escala solamente se dieron esporádicamente, en situaciones coyunturales de desempleo y de bajos ingresos de ciertos lugares.

La reflexión en Perú se fue enriqueciendo con la elaboración de un modelo que llegó a hacer proyecciones macroeconómicas y de la población hasta el año 2000. Esto fue alrededor del año 76.

Los resultados eran importantes, porque se observaba que aún en hipótesis de tasas de crecimiento elevadas, del orden del 7.5 o/o, las proyecciones de subempleo y de desempleo para el año 2000 mejoraban poco en relación a las que se tenía en ese momento. Es decir, había, con el grado de error o exactitud previsible en todo tipo de proyección,

un dato principal, que demostraba la inviabilidad, en última instancia, de poder resolver los problemas de empleo.

Incluso se ponía de manifiesto que se había supuesto, en el entusiasmo o en el olvido de ciertos factores que la búsqueda de un crecimiento económico iba a llevar, a la larga, a asalariar a toda la población.

El esfuerzo era ver de qué modo se lograba que el Perú tuviera un proceso más rápido de acumulación, de crecimiento económico, con la convicción de que ello no resolvía de por sí los problemas de empleo y que había que introducir políticas para corregir este defecto, y su especificidad. Era esa esperanza de que el país puede resolver finalmente sus problemas y los de todas esas actividades informales, consideradas un lastre, una carga que se tenía que soportar hasta que el país pudiera realmente absorberla.

A partir de estos trabajos empieza a aparecer más explícitamente, en la conciencia de los planificadores y de los investigadores, esta realidad. Se ve que, por lo menos en un horizonte de tiempo, era casi imposible asalariar todos esos grupos, y empieza un vuelco de reflexión hacia este sector, ya no sólo como problema numérico, como problema social grande de ingresos y de marginación, sino, también, a entender ciertas posibilidades y potencialidades, reforzadas incluso en el caso del Perú, por algunas experiencias de desarrollo microregional a nivel rural, que empezaron a mostrar que había cosas que se podía hacer trabajando con estos segmentos.

La experiencia del caso rural, mostraba por extensión que también era posible trabajar a nivel urbano.

Entonces empieza una serie de planteos, que se ven reforzados por el análisis de una serie de prácticas en el campo de la actividad nacional: en el ámbito de la educación, de la prestación de servicios de salud, etc. donde empieza a constatarse la utilización de enfoques poco apropiados y conducentes a nada.

La educación marchaba aislada, no obstante que en el Perú

se intentó hacer una reforma de la educación en la cual sus puntales eran dar al educando una visión crítica de su realidad, y por otro lado de capacitarlos para el trabajo.

Esta visión crítica de la realidad que pretendió la reforma educativa hizo un énfasis unilateral solamente en la crítica, desde el punto de vista social, de las relaciones sociales, en el sentido de aguzar esa capacidad crítica respecto a la situación del país, de su dependencia, de los problemas de relaciones de clase, etc.

Pero no dió un paso más, en el sentido de evaluar con ojos críticos, la capacidad que como sociedad se tenía para intentar resolver los propios problemas; para intentar dotarse de una capacidad no solo crítica del sistema, de la sociedad, sino también una capacidad que permitiera dar respuestas a distintos niveles, y no ser dependientes de soluciones que siempre se esperan de fuera o de niveles demasiado elevados.

De hecho, no se avanzó en lo que puede haber sido el desarrollo de la enseñanza de las ciencias, de lo que podría haber sido un aprendizaje mucho más vasto del dominio de la tecnología.

Pero además, la capacitación para el trabajo al quedar aislada de otros instrumentos, como puede ser el acceso al crédito, el acceso al mercado, indudablemente no llegó muy lejos, y todo esto con un estilo administrativo que no iba de acuerdo a las exigencias de la realidad social peruana.

Es la repetición de moldes traídos de fuera, que no responden a la realidad, con criterios administrativos poco adecuados y apropiados para hacer una labor realmente de promoción en estos grupos sociales.

Bajo estos criterios se tuvo la convicción de que se necesitaba un esquema institucional que permitiera manejar la capacitación, manejar la asistencia técnica, el acceso al crédito y entre ellos, el Fondo de Garantía referido en otras exposiciones. Con relación a esto, se aprendió bastante de una experiencia de fondo de garantía hecho para la pequeña empre-

sa en SENATI, pero también se entendió que había aspectos importantes en el plano organizativo. Que había la necesidad de impulsar una organización de tipo gremial en estos sectores, para que pudieran defender sus derechos legítimos y también para que pudieran permitir que se preste una asistencia organizada.

Se entendió, asimismo que había que manejar, de algún modo, formas de organización que permitieran obtener con ellos, economías de escala, que la gran empresa por su tamaño las obtiene. Es posible, por ejemplo, si estos grupos se organizan para comprar insumos. Se puede disminuir costos, y tal vez, mejorar los niveles de calidad requeridos en el caso de la empresa artesanal.

Se constató por otra parte, que había necesidad de organizarlos o apoyarlos para las tareas de comercialización, de colocación de sus productos; que había necesidad de articular de algún modo la producción con el consumo. Es decir, buscar formas de concertación entre producción y consumo; en algunos casos, incluso formas de protección como compras estatales de pequeñas producciones etc.

O sea que, de hecho, se estaba planteando que sin una intervención estatal es bastante difícil la promoción de estos sectores. Durante el gobierno del arquitecto Belaunde que se hallaba empeñado en la organización de un programa de cupones alimentarios como compensación a la política de eliminación de subsidios al trigo y las grasas, se realizó una serie de sugerencias orientadas a un mejor empleo de esos recursos (por ejemplo, la compra de pequeñas producciones locales para utilizarlas en un programa de apoyo nutricional a nivel escolar); sin embargo, dentro del marco de la política neoliberal vigente esos planteamientos que suponen la intervención del Estado no podían tener acogida. Lo que sí subsistió fue, todo un marco conceptual de proposición que fue aceptado a muchos niveles.

Adicionalmente, hay que entender algo importante. Este esquema que propone integrar todos estos elementos es de lo que ha gozado la empresa formal. Por lo menos en Perú gran parte del aparato del Estado está armado para apoyar

a la industria formal. El SENATI da la capacitación, hay una banca de fomento, hay toda una legislación de protección; permanentemente hay medidas de coyuntura en apoyo a las industrias grandes etc., muchas veces también las transnacionales están presentes aprovechando todo esto.

Pero este otro sector, no tiene un esquema institucional de apoyo, entonces ¿cómo van a tener posibilidades reales de desarrollo?

Por otro lado, lo que se ha estado tratando de señalar es que hay un conjunto de problemas superpuestos, de factores y problemas. Está la estructuración de patrones de consumo que desfavorecen totalmente al sector informal, a las actividades de pequeña escala. No sólo desfavorecen a los sectores de pequeña producción, sino que desfavorecen al país, porque están basados en el empleo de insumos importados, de productos totalmente imitativos y que en muchos casos han desplazado enteramente líneas de producción nacionales.

La lucha por una utilización mayor de los insumos nacionales está vinculada a este sector de actividades de pequeña escala, pero también está vinculada a medidas que se deben tomar para adecuar los patrones de consumo. No obstante la dificultad en la operacionalización de estas propuestas es cierto que, hay también un espacio de acción importante.

Por otro lado, hay un espacio complementario, referido a que nuestros países necesitan de hecho avanzar también en un desarrollo tecnológico. Pero, se ha pensado esto exclusivamente en función de lo que pueden ser las actividades de punta. En el análisis, la preocupación de los problemas tecnológicos a nivel de política tecnológica, a nivel de desarrollo institucional, etc., siempre ha sido pensando en el problema grande. Conscientes de los costos directos e indirectos significa la importación de tecnología, el esfuerzo que hay que hacer en investigación, etc.

La política tecnológica pareciera que busca el desarrollo, pero basado en la Universidad, en el profesional altamente calificado, olvidando que es difícil de difundir y desarrollar

en un contexto social totalmente alejado de lo que es el dominio de la tecnología y sobre todo del aprendizaje social de la misma.

Se puede afirmar, en general, que el desarrollo tecnológico, hay que buscarlo a través de las universidades, los institutos de investigación, el esfuerzo que habría que hacer en la empresa para utilizar tecnologías apropiadas, para recoger innovaciones, transferir experiencias de una empresa a otra etc.; pero también, en un esfuerzo para que este vasto sector de la población tenga alguna forma de aprendizaje social de la tecnología. Que empiece a tener alguna noción de lo que es ir haciendo un desarrollo que en el sector rural es mucho más evidente. Que pueda más adelante ser un sustrato natural de un desarrollo tecnológico.

En el caso rural es difícil pensar que existe un primitivismo tecnológico. No es así. Se ha visto en Perú, cómo el manejo de las decisiones agrícolas supone por parte de los campesinos el empleo de más o menos 10 mil variables que un investigador ha tratado de poner en un modelo. Entonces, es algo complejo que cuestiona la calificación apresurada del trabajador agrícola como no calificado.

Otra experiencia de aplicación de un esquema similar se ha dado en Colombia. Se trata de una experiencia aplicada incidentalmente y se refiere al pedido que hizo un grupo de más o menos 300 pequeñas industrias que se dedicaban a la curtiembre y a la fabricación de artículos de cuero, bolsas, etc.

Estas pequeñas industrias que se hallaban agrupadas físicamente, de 2300 puestos de trabajo, por efecto de la crisis y otros factores, había reducido sus efectivos a más o menos 1.500 personas. El problema tendía a seguir agravándose cuando decidieron hacer un pedido de ayuda que se derivó al Ministerio de Trabajo en Colombia, para que éste a su vez, encomendara el análisis y sugerencias de solución al problema a un equipo técnico.

Las pequeñas unidades a considerar en su mayoría eran de tipo familiar o semiempresarial. Los toneles donde cur-

tían eran de un metro, otras eran de 3, y tenían entre 3 y 5 trabajadores asalariados.

Se analizaron algunos de los problemas y se logró hacer contacto con países que podían comprar estas producciones, como materia prima. Efectivamente, se llevó a los agregados comerciales, se interesaron, pero exigieron primero la visita de sus propios técnicos y, desde ya, anticiparon el sometimiento a ciertos estándares de calidad que se confirmaron después con la llegada de sus propios técnicos. Tales stándares estaban vinculados con la capacidad técnica de estas pequeñas empresas. Entonces, el problema era el mejoramiento de sus prácticas tecnológicas, problema de control de calidad, etc., se logró realizar acciones para encaminar su resolución. El Ministerio de Industria, tenía equipos para un gran laboratorio del cuero que estaba paralizado por una serie de razones, pero que podían ser utilizados como un pequeño laboratorio.

Se consiguió que el experto antes designado a impulsar este gran laboratorio, aceptara como una buena idea, el trabajar más bien en apoyo a pequeñas empresas de tipo familiar. La cooperativa y los socios construyeron inmediatamente el local y se prestaron esos equipos. Pero, había otros problemas, la cooperativa tenía como objetivo posibilitar únicamente el uso común, el servicio de una secadora importada de Italia y una máquina para dividir el cuero en láminas más delgadas, quedando al margen objetivos como la obtención de mejores precios en la compra de insumos y también en la venta de sus productos.

Paralelamente, se hizo un estudio sobre la situación técnica y económica de todo este conjunto, que fue realizado siguiendo patrones totalmente heterodoxos. En una reunión con los cooperativistas se elaboró el cuestionario, eliminando el paso burocrático normal de encargar a algún técnico su fomulación y aplicación.

Para la recolección de los datos, se utilizó estudiantes del programa de diseño de la Universidad Javeriana de Bogotá y ello con el doble propósito, de que estos estudiantes pudieran ver que existen problemas que un universitario debe

afrontar, y que no están en la gran actividad del sector moderno, sino que están en éste sector. Y que vocacionalmente ellos podrían encontrar que es un campo propicio para trabajar apoyando actividades de pequeña escala.

Realizado el levantamiento de datos, adicionalmente se encontró un problema que puede parecer poco ligado con lo que es el desarrollo. Se encontró que esta gente, tenía un grupo numeroso, más de 1.000 personas, que se dedicaban a producir pelotas de fútbol, pelotas de beisbol, guantes, etc., instrumentos, equipos deportivos que prácticamente habían desaparecido en su totalidad por la importación de pelotas japonesas, la pelota "tango", la pelota oficial del mundial, etc. Inmediatamente, se planteó al Ministerio de Trabajo que hiciera una coordinación con COLDEPORTE para que se hiciera una acción de concertación para impedir la entrada de pelotas extranjeras y que se apoyara la colombiana.

Esto de hecho, ha tenido algunos tropiezos por cambios institucionales en el Ministerio de Trabajo. Era una tarea nueva en cierto modo, pero que, por lo menos ha mostrado que es posible ensayar formas de apoyo efectivas. Formas distintas que en el enfoque tradicional estaban dejadas de lado.

Esa es la convicción que anima a algunos especialistas, sin que esto sea la panacea que lo resuelva todo ni que signifique olvidar que hay problemas con el sector moderno, con el sector fabril de nuestra economía. No se pretende que esto sustituya a una estrategia de desarrollo, que se debe encontrar. Se habla de que éste es un campo en el cual también hay que trabajar y que puede ayudar incluso al desarrollo del sector organizado, del sector moderno.

Esta gente indudablemente, tiene potencialidades como para que una parte de ellos el día de mañana pueda pasar a ser pequeños empresarios, medianos empresarios y tal vez alguna vez grandes empresarios. Hay que hacer que la sociedad como un todo, sea la base para aquello que se necesita en el sector moderno. Cosa que no ocurre ahora pues el sector

moderno sale de una parte de la sociedad, el resto no participa, está de simple espectador o sujeto, que sufre las consecuencias del desenvolvimiento global de la economía.

Creo que esta pequeña experiencia en Colombia, muestra que un esquema integrado puede ser útil para resolver algunos problemas y si se pudiera tener un esquema institucional adecuado para manejar estos elementos, la labor podría ser mucho más activa.

– O –

LA NUEVA POLITICA ECONOMICA Y EL S.I.U. EN BOLIVIA

Rolando Morales *

---

* Doctor en Economía, especializado en Econometría.
Investigador de Econométrica S.R.L.

Peluquería de Barrio
Garita de Lima
La Paz

Estamos viviendo momentos de grandes transformaciones de las que no nos damos cuenta en toda su plenitud. Ellas implican nuevos instrumentos de percepción y también de análisis.

Antes de hacer referencia a la Política Económica del nuevo gobierno, es importante relievar algunas tendencias en relación al área formal de la economía.

La minería en 1985 produjo apenas la mitad de lo que producía hace 10 años. El futuro de ese sector, antes pilar de la economía, es absolutamente incierto, tanto por las reducidas posibilidades de incrementar la producción, por lo menos en el corto plazo, como por el problema de los precios internacionales particularmente bajos, sobre todo del estaño.

La producción de hidrocarburos mantuvo, en los últimos 5 años, prácticamente el mismo nivel de 1980. Pero, hay un hecho de suma importancia en relación a este sector; el convenio de venta de gas a la Argentina fenece en 1992, lo que dará un golpe mortal a su producción, ya que las posibilidades de renovación son nulas y las perspectivas de firmar un convenio similar con el Brasil son reducidas.

Con el deterioro de la minería y de los hidrocarburos, en 1992 las exportaciones bolivianas no sobrepasarán los 100 millones de dólares y para 1986 no se prevé más de 500 millones de dólares. La manufactura llegó a producir el año pasado el 61 o/o del nivel registrado en 1980. La construcción, por su parte, alcanzó el 87 o/o. Prácticamente

todos los sectores de la economía del sector formal se encuentran en franco deterioro y sin posibilidades de recuperación. En el caso del sector agropecuario se presenta un fenómeno muy inquietante: la producción destinada al consumo intermedio de las industrias, dedicadas a la elaboración de alimentos, ha disminuido en un 17 o/o en los últimos 5 años y la destinada al consumo directo de las familias, en un 13 o/o. Simultáneamente, la producción para exportaciones ha crecido en 300 o/o, como consecuencia de la expansión de los cultivos de coca. Estas tendencias del sector real de la economía, obviamente, empezaron a registrarse antes de que el nuevo gobierno asumiera el mando de la nación.

En ese marco, las familias estructuraron nuevas estrategias de sobrevivencia acentuando entre otros, su participación en el sector informal de la economía y del empleo.

A nivel del consumo, se presentaron, también, algunas figuras absolutamente inquietantes. En 1985, el consumo de alimentos se situó únicamente alrededor del 30 o/o del gasto total de las familias, registrándose una disminución en este rubro y en el de vestimenta y un incremento alarmante del gasto en "otros".

Luego, estamos, en presencia de una tendencia deformante y distorsionadora del sector productivo, y del consumo de las familias. Dos aspectos absolutamente inquietantes.

¿Cómo repercute sobre esta situación la Nueva Política Económica del gobierno del MNR?

Antes de responder a esta pregunta, se resumirán a grandes rasgos, los principales aspectos de esa política. Su objetivo fundamental, tal como fue anunciado oficialmente, es la estabilización. No está orientada a la reactivación del aparato productivo ni el empleo, tampoco a mejorar las condiciones de vida de la población, puesto que por ese término se comprenden únicamente 2 cosas: la estabilidad de precios y el desestrangulamiento externo.

Con el propósito de enfrentar ambos problemas el gobierno ejecutó las siguientes acciones: para frenar la inflación

utilizó la política de venta interna de hidrocarburos, a precios ligeramente superiores a los vigentes en los países vecinos, como un instrumento de re-absorción de liquidez. Observen que la actual crisis del petróleo puede provocar una nueva crisis a nivel fiscal, debido a que una parte significativa de su déficit es financiada por la venta de hidrocarburos, pero, actualmente la caída del precio está obligando a algunos países vecinos a rebajarlos en el ámbito interno y, si Bolivia no hace lo mismo, posiblemente se enfrentará al curioso fenómeno de ver gasolina de contrabando.

Ese es uno de los instrumentos anti-inflacionarios fundamentales. Otro, ha sido el de postergar el pago de las deudas del Estado con el sector privado, particularmente con los asalariados. Muchos sectores reciben sus salarios sistemáticaente con 1 ó 2 meses de atraso, lo que es equivalente a un empréstito involuntario del sector privado en favor del sector público.

En tercer lugar, para lograr un efecto positivo, del alza de precios de hidrocarburos, sobre las finanzas públicas, había que evitar que los gastos suban en la misma proporción y, en consecuencia, se planteó el congelamiento salarial y se encuentra en ejecución un programa de reducción del empleo público. Todo esto en lo que concierne a las medidas de carácter anti-inflacionario.

Entre las medidas destinadas a superar los problemas del sector externo, la más importante fue la eliminación de las restricciones cambiarias y la flotación del tipo de cambio. Increiblemente, todos los economistas en Bolivia piensan que esa medida generaría una fuerte inestabilidad cambiaria, semejante a la que se dió en 1982. Sin embargo, eso no ocurrió porque la eliminación de las restricciones cambiarias facilitó significativamente el reciclaje en el área formal de la economía de los dólares generados en el narcotráfico. La liberación del mercado externo y la prohibición a las autoridades nacionales de indagar el origen de la fortuna de los residentes, actuaron en el mismo sentido.

El año 1985, el Banco Central llegó a incrementar sus reservas internacionales netas en 150 millones de dólares, en

una situación en que las exportaciones legales llegaron apenas a unos 600 millones de dólares y se canceló por servicio de deuda externa, aproximadamente la mitad de esa suma. Estos datos reflejan que un componente importante de la política económica del nuevo gobierno es el reciclaje de los dólares producidos por el narcotráfico.

Pero, hubo reciclaje no solamente de dólares, sino también de ingresos, que jugaron el papel de una suerte de "colchón" frente a la dureza de la crisis.

Con las medidas de agosto se observa una innovación importante en el marco conceptual de la derecha con la eliminación de todas las restricciones al comercio exterior, rebaja y uniformidad de los aranceles, facilitando el reciclaje de dólares del narcotráfico a través de la libre importación de mercaderías. Esto, obviamente, ha permitido incrementar la oferta de bienes con un efecto anti-inflacionario significativo y la disminución de la presión sobre las reservas del Banco Central y además, es importante resaltar, que esta política va en contra de las medidas clásicas que se adoptan cuando los países registran problemas en balanza de pagos.

Otro aspecto nuevo en relación a las sugerencias normales del F.M.I. es la política de exportaciones. Actualmente, existe evidencia de que el precio del dólar en términos de pesos bolivianos está a un nivel demasiado bajo, como consecuencia de la inflación y de las intervenciones del propio Banco Central en el mercado de divisas. Esto, obviamente, perjudica a las exportaciones legales, pero, tiene la contraparte de que permite al Estado y al país en su conjunto captar ingresos y divisas originadas en la actividad exportadora marginal.

Es en consecuencia, una política nueva en muchos sentidos, y no, como alguna gente pretende, una copia fiel de las medidas neo-liberales aconsejadas por el F.M.I. Tiene algunas innovaciones importantes que, tengo entendido, han dado lugar a algunos conflictos con ese organismo especialmente en la política de estabilidad de cambio.

Todo esto en relación al panorama general de la economía y a los rasgos más importantes de la Nueva Política Económica, pero veamos los efectos.

Es cierto que el Gobierno ha logrado un éxito significativo en la lucha contra la inflación.

En relación al sector real de la economía, los altos precios de la energía, en particular de los hidrocarburos, y la apertura de los mercados externos están poniendo a los sectores manufacturero y agropecuario en situaciones de imposibilidad de seguir adelante. Si en 1985, el valor agregado manufacturero descendió en 20 o/o, en 1986 su caída va ser todavía mayor. A mediano plazo, este sector corre el riesgo, simplemente, de desaparecer.

En el sector agropecuario, como se indicó anteriormente hubo una caída muy importante en la producción de alimentos, que se encuentra parcialmente asociada con el decremento de la demanda originada en la depresión de los ingresos familiares, particularmente, de los salarios, (la tendencia histórica de la producción agropecuaria tradicional -sin tomar en cuenta la coca- es seguir el ritmo de crecimiento de la economía. Su producción responde a las fluctuaciones de la demanda: si la demanda cae, la producción cae), pero, este sector tiene otro gran cuello de botella, el alto costo del transporte, que obliga a productores y comerciantes a fijar pisos inferiores a sus costos imposibilitando el ajuste de la oferta a la demanda vía precios. Luego, la adecuación se hará vía volúmenes de producción acentuando el deterioro del sector, como anécdota se podría señalar que actualmente existe una organización privada de apoyo al sector agropecuario que realiza estudios sobre la posibilidad de volver al transporte a lomo de bestia, es decir, con llamas y burros. . .

Salvo que se pueda encontrar una alternativa viable para el problema del transporte, no se prevé una mejora del sector agropecuario. Todo lo contrario, se puede esperar su deterioro a un ritmo acelerado.

La minería también, está en pleno desastre. El sector de

hidrocarburos, posiblemente, mantendrá sus niveles de producción hasta 1992. La construcción, posiblemente mejore en algo, puesto que los ingresos generados en actividades ilegales benefician parcialmente a este sector, sobre todo en algunos departamentos, como Cochabamba.

Frente a la magnitud de la recesión y la aparición de nuevas tendencias, la Nueva Política Económica ha tenido, como efecto, acentuarlas y, en algunos casos, alentarlas, como puede verse en el deterioro del sector formal o legal de la economía y en el desarrollo de las actividades al margen de la ley. Simultáneamente, se han estructurado mecanismos para que la economía ilegal transfiera algo de sus ingresos al resto.

Se señalaba antes que, aproximadamente hasta 1980, las actividades del sector informal giraban, en gran medida, en torno a las transacciones con el sector asalariado. Hoy en día, la tendencia va en sentido inverso, es decir, los ingresos del sector asalariado tienden a depender, cada vez más, de los ingresos del sector informal de la economía. Esta es una de las grandes transformaciones de nuestra época que, sin lugar a dudas, llevará a estructurar nuevos instrumentos de análisis, tanto desde el punto de vista económico como político.

Es importante resaltar el aspecto político, porque en otras circunstancias, sin el aporte de ingresos del sector informal, la Nueva Política Económica hubiera provocado grandes convulsiones sociales que, lo más probable, habrían ocasionado su modificación o, una aguda inestabilidad política.

Sin embargo, hasta el presente (marzo 1986) ello no ha ocurrido por diferentes razones: en primer lugar el hecho de que el sector informal redistribuya ingresos, permite amortiguar el peso de la crisis y de la NPE. En segundo, el desempleo se encuentra generando una suerte de "lumpenización" del proletariado, por lo menos, de desproletarización. Este último fenómeno se ha hecho presente, en forma por demás dramática, en el sector minero.

Algunas minas, sobre todo aquellas que se encuentran alrededor de Catavi, Siglo XX, Llallagua, tarde o temprano se cerrarán, debido a que sus costos operativos son demasiado

elevados teniendo en cuenta los bajos precios de venta y el agotamiento de los yacimientos en explotación. Frente a esta situación, muchos trabajadores, por su cuenta y antes de ser despedidos, tomaron la iniciativa de pedir su retiro pensando reciclarse en otro tipo de actividades con el pequeño capital que les significaban sus beneficios sociales. Un cierto número se trasladó al Chapare.

Por retiro voluntario o forzoso, la nueva situación en relación al empleo provocará una nueva correlación de fuerzas a nivel político por el debilitamiento de los sindicatos. Estos cambios pueden llegar a ser tan importantes que todo el panorama político del país puede adquirir una nueva fisonomía.

La NPE se encuentra agudizando estas tendencias. El desplazamiento de la mano de obra de los sectores tradicionales del empleo hacia actividades informales o hacia otras al margen de la ley, se irá agudizando poco a poco. En este campo, no solamente cabe hacer mención al sector minero, sino también a los campesinos del área tradicional y a obreros del sector manufacturero. El cultivo de coca, las actividades que le son asociadas y el comercio importador y al detalle, se plantean como los sectores "refugio" contra el desempleo.

Por otra parte, se ve, en forma paralela al desplazamiento del empleo, una inquietante distorsión de la producción, caracterizada, en su aspecto más saliente por el abandono de cultivos destinados al consumo de las familias o a la elaboración de alimentos.

Si estas tendencias duran 30 ó 40 años, cabe preguntarse ¿en qué va a quedar el país?, con la agravante de que en foma paralela a la distorsión de la producción y el consumo, la desnutrición en los niños registra aumentos importantísimos, y, ya en 1983, 78.000 niños del ciclo básico abandonaron la escuela, sin contar la deserción tradicional.

Actualmente, con la NPE se han recortado los gastos sociales sobre todo en educación y salud, con esto, posiblemente, la deserción escolar será todavía más importante.

El deterioro en las condiciones de vida de la población está aparejada con las tranformaciones económicas que vive el país. Si bien el desarrollo del narcotráfico permite generar mayores ingresos, éstos no siempre están ligados a mejoras en las condiciones de vida pues, más que todo, alientan el consumo suntuario.

En estudios hechos para años anteriores, se pudo observar que la tasa de analfabetismo en ciertas provincias del Altiplano y los Valles está creciendo. Este es un fenómeno alarmante, porque normalmente, el analfabetismo disminuye, incluso si el gobierno no hace nada al respecto, debido a transferencia de tecnologías mediante la radio, la televisión u otros factores.

Lo mismo se puede señalar en relación a la mortalidad infantil, la que, también, por transferencia de tecnología en el campo médico tiende normalmente a disminuir, incluso sin mejoras en el nivel de ingresos de las familias. Sin embargo, en el caso boliviano, se puede decir que la tasa de mortalidad infantil en 1985 fue sensiblemente semejante a la de 1976. Es otro signo más del deterioro acelerado de las condiciones de vida de la población.

Para concluir, resaltar que, por su carácter de programa de estabilización, la NPE no incluye ningún objetivo destinado a reactivar la producción o el empleo, ni mejorar las condiciones de vida de la población.

En el fondo, existe un grave problema de prelación de objetivos.

– O –

EL IMPACTO DE LA NUEVA POLITICA ECONOMICA EN EL S.I.U. EN BOLIVIA

Roberto Casanovas *

---

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

Ha transcurrido más de un año desde que el gobierno lanzó un conjunto de disposiciones en materia económica con un costo social extraordinariamente alto para los sectores sociales de menores ingresos y, particularmente, para los trabajadores del sector informal urbano.

La Nueva Política Económica (NPE) del gobierno persigue -como objetivos de mediano y largo plazo- no sólo transformar la estructura y funcionamiento de la economía boliviana sino también el rol de los sectores público y privado otorgándole a este último el papel de sujeto central de la política económica y los futuros planes de desarrollo. No otra cosa significa dejar que "las fuerzas del mercado" definan las orientaciones fundamentales de la economía, entre ellas, el rol y dimensión del sector público y particularmente, de las empresas estatales.

En cuanto a los objetivos de corto plazo, la NPE ha conseguido un éxito relativo en su programa anti-inflacionario, particularmente a partir de febrero de este año. Dentro de este esquema, se suponía que el sector empresarial privado jugaría un papel importante en la reactivación económica. Al menos hasta ahora, eso no ha ocurrido, pese a los incentivos económicos y políticos generosamente otorgados por el gobierno a este sector. Por el contrario, los resultados visibles son la paralización del aparato productivo y la recesión generalizada en todos los sectores de la economía -como consecuencia de las fuertes restricciones en el gasto público-, a excepción de ciertos sectores ligados al capital financiero internacional y al comercio legal e ilegal de importación y exportación.

Dentro del conjunto de la NPE las disposiciones que más han afectado -directa e indirectamente- al sector informal urbano son las siguientes:

— la política de libre contratación de personal que involucra tanto al sector público como al privado y la "relocalización".

— la consolidación de todos los bonos al salario básico (a excepción de los bonos de antigüedad, producción y de zona) y el congelamiento salarial.

— la "descentralización" de las principales empresas productivas del sector público y la disolución y cierre de algunas empresas ligadas al sector minero-metalúrgico.

— la liberalización del comercio exterior, principalmente la libre importación de bienes.

— la liberalización de los precios de todos los bienes y servicios, la eliminación de las subvenciones a los principales productos componentes de la canasta familiar y el establecimiento de "tarifas reales" para los principales servicios esenciales de consumo colectivo (electricidad, agua luz, teléfono).

La libre contratación de personal dispuesta por los artículos 55, 56 y 57 del Decreto Supremo 21060 junto a la política de "relocalización", han provocado un aumento sin precedentes en las tasas de desocupación a nivel urbano. Mientras en 1980, el desempleo abierto alcanzaba al 8 o/o de la población económicamente activa (PEA) de las ciudades, actualmente se estima que el 18 o/o está afectada por la desocupación. Las estimaciones hechas por la Central Obrera Boliviana señalan que a partir de agosto de 1985 alrededor de 50.000 trabajadores han quedado sin empleo como consecuencia de la aplicación de la NPE.

En una situación tan crítica como la que está atravesando la población trabajadora, es imposible pensar que un jefe de hogar pueda mantenerse desempleado por mucho tiempo. Ante las muy limitadas posibilidades de conseguir un empleo en el sector empresarial privado o en la administración pública, una parte considerable de este contingente de desocupados ha pasado a engrosar el sector informal produciendo, prestando algún servicio o vendiendo "algo" que le genere algún ingreso. Este fenómeno ha generado una

mayor competencia entre las unidades económicas del propio sector informal. Sólo así se explica que en los últimos seis años el empleo del sector informal haya aumentado su participación en el empleo urbano total de 50 o/o a 58 o/o.

Al constante aumento de la desocupación urbana -que según fuentes oficiales alcanza a 350.000 personas- debe añadirse el deterioro permanente del poder adquisitivo de los salarios e ingresos de la gran mayoría de los trabajadores urbanos. La soldadura de los bonos al salario básico junto a la supresión de las pulperías subvencionadas en las empresas más grandes y la liberalización de los precios de todos los bienes y servicios, que en los hechos significa una reducción considerable de los ingresos reales de los trabajadores asalariados que constituyen alrededor del 40 o/o de la fuerza de trabajo urbana.

La reducción permanente del poder de compra de los sueldos y salarios -estimada en un 67 o/o en el período agosto-diciembre de 1985- ha impactado negativamente sobre la demanda por los bienes y servicios que produce el sector informal. Este fenómeno está provocando también un deterioro en las condiciones de trabajo del sector por el lado de la prolongación de la jornada de trabajo como un mecanismo para evitar un deterioro mayor de sus bajos niveles de ingreso.

Finalmente, la política de libre importación de bienes ha tenido un impacto negativo directo sobre el sector industrial, especialmente sobre las actividades de la pequeña industria y artesanía que constituyen la fuente de trabajo de alrededor del 30 o/o de los trabajadores informales. Las actuales estructuras de costos de la pequeña manufactura -afectados drásticamente por la elevación de las tarifas de los servicios básicos- hacen imposible la competencia con los productos importados legal e ilegalmente que actualmente inundan los mercados de las ciudades, las minas y el campo.

En consecuencia, la absorción de este enorme contingente de nuevos trabajadores informales unida a la reducción permanente de la demanda por los bienes y servicios que

este sector produce -y ante un mercado que no podrá expandirse en el corto plazo- sólo podrá efectuarse deprimiendo aún más sus actuales bajos niveles de ingreso, aumentando de esta manera, a niveles críticos, la pobreza de más de la mitad de los trabajadores de las ciudades.

La Reforma tributaria y el Decreto de "Reactivación Económica"

Un hecho que llama profundamente la atención es el repentino "interés" y "preocupación" del gobierno por la magnitud del fenómeno de la informalidad creciente de nuestra economía. Sin embargo, esa preocupación no está orientada definitivamente a crear mejores condiciones de vida y de ingresos para los trabajadores de este sector sino más bien para integrarlos coercitivamente dentro del universo de cotribuyentes.

Aparte de las fundamentadas dudas que existen acerca de la viabilidad de conseguir este propósito, la Reforma Tributaria puede constituirse en una medida que acentúa la recesión de la economía y la concentración del ingreso al no contener ningún elemento de progresividad dando un tratamiento no discriminatorio entre la población de mayores y menores recursos.

En este contexto, el sector informal se verá directamente afectado por esta medida en los siguientes aspectos:

- Al igual que los sectores asalariados de bajos ingresos, el impuesto al valor agregado (IVA) tendrá un impacto proporcionalmente mayor en los sectores populares dada su estructura de gasto. Como consecuencia de la crisis es fácil suponer que los trabajadores de menores ingresos destinen más de un 80 o/o de sus ingresos al consumo de bienes y servicios de primera necesidad que son los que precisamente serán gravados por el IVA al momento de su transacción en el mercado. Pero, además, el contexto de incremento de la competencia de nuevas unidades y la contracción del mercado de bienes y servicios del sector -que pueden presionar hacia una baja en los precios- reducirá las expectativas de ingreso de los trabajadores infomales. Si esto es así,

el IVA -que no podrá traducirse en una traslación al precio que debe pagar el consumidor- significará todavía una mayor disminución de las expectativas de mejorar los ingresos. Esto es, extender los efectos recesivos de la economía al único sector que dentro del marco legal constituye una válvula de escape al desempleo abierto.

- el impuesto a los ingresos -por su carácter regresivo- reducirá significativamente el ingreso real de los trabajadores informales por dos vías: la primera, por el lado de la reducción de ingresos de los asalariados de menores recursos que son los que demandan los bienes y servicios que produce el sector informal. Por otra parte, la retención del 10 o/o de los ingresos de los trabajadores informales agudizará aún más la situación de pobreza de este sector que, al realizar de modo generalizado compras de cuantía y precio mínimos, no podrá obtener facuras que permitan el descuento del impuesto como efecto compensatorio.

- el impuesto al patrimonio neto de las empresas significará un castigo a las actividades productivas y de servicios básicos (pequeña manufactura y artesanía servicios de reparación y mantenimiento y otros) que han logrado acumular cierto capital a través de ahorros personales y familiares y sin ningún apoyo del Estado. Esta medida significa una tácita inducción hacia una mayor terciarización laboral en el sector informal.

Resulta difícil comprender la "reactivación económica" propuesta por el gobienro a través del D.S. 21316 en el marco de una situación donde se asigna al sector público un papel secundario en la conducción de la economía y donde el sector empresarial privado no termina de comprometerse -en los hechos- con la nueva política económica.

Es en este contexto, el decreto de reactivación económica es un conjunto de "buenas intenciones" del gobierno que contradice en muchos aspectos a la ideología del D.S. 21060. Los objetivos explícitos de reducción del desempleo y subempleo, la expansión interna del mercado, la reconversión de la industria manufacturera y fabril y la promoción de la

pequeña industria y artesanía, entre otros, son incompatibles con la liberalización del comercio exterior, la libertad de precios internos, la política salarial y la reforma tributaria que se pretende implementar. Por otro lado, es igualmente inexistente un plan de reactivación y fomento a las actividades del sector informal urbano que incorpore una compensación a las exacciones que efectúe la reforma tributaria, a través del gasto público de esos recursos en beneficio del sector.

La situación anterior conduce a sostener que el sector informal lejos de disminuir, seguirá creciendo y no sólo en tamaño, sino también en importancia política. En la actualidad son más de la mitad de los trabajadores urbanos y cuando salen a las calles pueden paralizar la ciudad.

– o –

DEBATE

A partir de las exposiciones y comentarios, los participantes en el Taller realizaron diversas contribuciones y observaciones sobre las diferentes facetas de los problemas de la economía informal y sus segmentos componentes.

Aspectos teóricos

* Uno de los aspectos que más atención recibió, se refiere a la necesidad de deslindar, analíticamente, aquellas actividades que se captan dentro del concepto de informalidad -según las orientaciones metodológicas de la OIT y el PREALC-, de otras que, por su naturaleza particular, se inscriben en zonas de penumbra respecto del contexto legal. En ese sentido, se hizo referencia a hechos económicos vinculados con el narcotráfico y sus ramificaciones en la esfera de actividades delictivas y al caso de la producción de coca que, bajo ciertos aspectos, puede ser considerada como integrante del sector informal rural.

  Uno de los participantes relievó la importancia del abordaje multidisciplinario de la materia, haciendo hincapié en aspectos vinculados con la legislación del trabajo que enfrenta, en varios países latinoamericanos, el problema del tratamiento a los asalariados de actividades ilegales como el narcotráfico. Se señaló que la situación de esos trabajadores debería ser objeto de un análisis casuístico que tome en cuenta sus especificidades, a fin de verificar la pertinencia de incorporarlos también dentro de las disposiciones laborales. Se hizo notar concretamente que, en Cochabamba, trabajadores del narcotráfico habrían planteado ante autoridades del trabajo demandas de tipo legal-laboral (pago de salarios y otros), de donde se deriva una cuestión que preocupa a los juristas laborales en América Latina: ¿hasta dónde es vigente el término de derecho **del** trabajo

o derecho **al** trabajo?. Se trata de un problema complejo puesto que en él se inbrican aspectos de orden penal con otros que atañen a disposiciones de protección social.

* Otro de los participantes abordó el tema del dualismo estructural, haciendo notar que esa noción está en el origen tanto del enfoque de la marginalidad, así como de los recientes trabajos sobre el sector informal urbano. Se recordó que el tema del dualismo, como proposición teórico-metodológica, surgió en Europa en los años treinta en estrecha conexión con la categoría de desempleo disfrazado, puesto que era necesario calificar la situación de aquellos trabajadores de los países industrializados, que aceptaban ocupaciones denominadas inferiores, por haber quedado cesantes en coyunturas recesivas y que además se caracterizaban por tener una productividad casi nula. Esta categoría de desempleo disfrazado fue generalizada, posteriormente, para referirse a las condiciones imperantes en las economías del Tercer Mundo, adquiriendo más adelante un rol central en modelos de crecimiento con oferta ilimitada de mano de obra.

  Por lo que hace a la América Latina, la noción de dualismo cristalizó primero en los enfoques sobre la marginalidad de vastos sectores poblacionales respecto de las actividades industriales modernas. En las primeras versiones de la teoría de la marginalidad se buscó proponer un conjunto de acciones asistencialistas que aliviaran las carencias de los marginales e impidieron su movilización, sin cuestionar los factores determinantes de la existencia de esos polos de marginalidad.

  Más adelante, el enfoque del sector informal sirvió también -según este participante- para inspirar políticas de corte tecnocrático, con el mismo propósito de evitar la movilización social y propender más bien a la integración del sector informal al sector moderno. Rechazó la noción de dualismo y propuso en cambio la necesidad de seguir profundizando en la investigación a partir del enfoque marxista, cuya potencialidad radica en la construcción de mediaciones conceptuales, tales como formas de producción semiempresarial, articulaciones directas e indirectas y otras.

En ese mismo ámbito de reflexiones se señaló que debía dilucidarse el problema teórico del orden en que aparecen históricamente las diversas formas de organizar la producción. Se trata de averiguar cuál es primero: lo que se denomina sector informal o la forma capitalista empresarial moderna. A la luz de los enfoques del PREALC se supone que el sector informal reune a todos aquellos que, por no conseguir empleo en las actividades formales, se ven obligados a convertirse en microempresarios o en empresarios sin capital. Sin embargo, la pequeña producción (si es que se entiende por pequeña producción lo que ahora se denomina sector informal), existió con anterioridad a la empresa moderna capitalista. En ese sentido, cuando se hace referencia a la coexistencia de diferentes formas de organización de la producción, se está aludiendo, en realidad, a los resultados diferenciados del desarrollo capitalista en una sociedad concreta y determinada. En el caso de Bolivia -según ese participante- se observa que el desarrollo capitalista no ha dado como resultado polos químicamente puros: uno capitalista y otro precapitalista. Lo que existe, por el contrario, es una forma híbrida, que refleja a su vez el carácter híbrido del propio capital social globalmente considerado. Con referencia a la discusión sobre el dualismo, otro de los participantes mencionó la posibilidad de centrar la discusión teórica en torno al concepto de desarrollo desigual de Trotsky, enfoque que podría proporcionar, a su juicio, criterios para abordar la existencia de dualismo estructural desde el punto de vista marxista.

* Otra de las intervenciones destacó que la existencia del sector informal parecía ser una necesidad del sistema capitalista en Bolivia, puesto que no sólo producía bienes, sino también es el principal mecanismo de distribución de mercancías producidas en el área formal a los sectores populares. Se daría, por consiguiente, el fenómeno de que esas actividades le ahorran costos al capital, facilitan el consumo de productos manufacturados por el sector capitalista por parte de los asalariados más pobres.

* También se debatió en torno a la cuestión de la homogeneidad teórica de los conceptos analíticos en boga. Se hizo

notar que existen ejemplos de estudios empíricos originados en la necesidad de aprehender situaciones que no eran explicadas satisfactoriamente por las teorías tradicionales. Ciertas nociones descriptivas devinieron así en conceptos teóricos excéntricos a los cuerpos analíticos globales. Uno de los participantes destacó la importancia del concepto de marginalidad puesto que, a su juicio, fue el único concepto que adquirió un nivel político y por consiguiente movilizador porque identificó a los marginales respecto al Estado, cuyas políticas los colocaba, precisamente, en la calidad de aislados y desposeídos.

En ese contexto se hizo notar la necesidad de saber a qué sectores sociales se debía denominar informales. Uno de los participantes destacó la utilidad de aplicar un cierto eclecticismo en el proceso de conocimientos; relievando que, para algunos trabajos realizados en el país, fue importante aprovechar categorías provenientes de cuerpos teóricos diferentes. Más adelante, se notó la dificultad de incorporar analíticamente conceptos como ejército industrial de reserva, superpoblación relativa de la fuerza de trabajo, proceso de proletarización, y otros. Así, el concepto de marginalidad habría tenido un valor político en la medida en que facilitó la autopercepción de las masas, lo que no se puede decir ahora respecto de los informales, que no se reconocen en esa característica frente al resto de la sociedad.

En el marco de las discusiones sobre el carácter ecléctico de ciertos enfoques, se puso de relieve que este problema también tenía connotaciones políticas, puesto que los distintos horizontes de análisis estaban también vinculados con los modelos societales deseados por los distintos analistas.

* Otro de los aspectos referidos al instrumental analítico tiene que ver con los conceptos recíprocamente condicionados de subempleo y productividad, binomio que a su vez se articula con la noción de racionalidad económica. Uno de los participantes hizo referencia a que, en la perspectiva neoclásica, la situación de pleno empleo, por equilibrio de

las fuerzas del mercado, es la norma, en tanto que el desempleo constituye una anormalidad o excepción. Esto sería así debido a que la conducta racional de un empresario consiste en ampliar su demanda de mano de obra hasta el punto en que el salario iguala al producto marginal. A partir de ese enfoque microeconómico se extrapolaría el razonamiento hacia el nivel macroeconómico por simple agregación lineal. El subempleo estaría asociado a una productividad anormalmente baja. Un razonamiento válido dentro de los términos de la empresa capitalista, deja de ser válido cuando se lo aplica a la totalidad de la economía. Se puso énfasis en la incongruencia de este enfoque, no obstante que se trata de una categoría perteneciente a un mismo cuerpo teórico. Otro participante señaló que debían diferenciarse, en el sentido neoclásico, los conceptos de productividad marginal y productividad media. En ese orden de cosas, se podían superar las simplificaciones del análisis neoclásico a partir de categorías teóricas alternativas. Aún bajo el supuesto de homogeneidad en la calidad del factor trabajo, se podían observar distintos niveles de productividad, en función de las relaciones específicas del trabajo con el capital. Cualesquiera que sean los atributos personales del trabajador, sus rendimientos productivos dependen absolutamente de la combinación específica que tenga con el factor capital. En torno a este problema se hizo notar que el concepto de productividad no depende únicamente del factor trabajo y que se trata de una categoría teóricamente compleja, a la vez que presenta varias dificultades para su medición empírica.

Aspectos Metodológicos

* Los participantes coincidieron en señalar que se han logrado importantes avances metodológicos en la investigación sobre el tema en el país, desde diferentes enfoques y con diferentes intencionalidades, pero que constituyen una base para futuras discusiones.

* Las diferentes intervenciones mostraban que el tema del SIU permite múltiples acercamientos desde varias disciplinas y perspectivas pero, al mismo tiempo, ésto se traduce en una imprecisión conceptual que en algunos aspectos

tiene sólo connotaciones terminológicas. En este sentido, se planteó la necesidad de enriquecer y precisar el concepto del SIU a través de la determinación de todos sus atributos y las formas en que aparece y se va conformando en el proceso histórico.

* Hubo un consenso entre los participantes en torno a identificar a la unidad económica o establecimiento como la unidad de análisis para investigar la segmentación del aparato productivo y el mercado laboral.

* Un participante señaló la importancia de efectuar avances en términos de la medición. Puntualizó, que la mayor parte de los investigadores se atiene a registros oficiales (censos y encuestas) que no se adecúan a los requerimientos de los usuarios y que para ampliar el proceso de investigación sobre esta área, cabría generar demandas específicas a los organismos oficiales encargados de la producción de estadísticas.

* Se destacó también, la validez de los métodos de aproximación y las categorías de análisis para la diferenciación de los sectores de la economía urbana, utilizados por el CEDLA en sus investigaciones en La Paz, que posibilitaron distinguir cinco sectores en su interior: el sector estatal, el sector empresarial, el sector semiempresarial, el sector familiar y el servicio doméstico. Asimismo, a tiempo de señalar una correspondencia entre el sector familiar y semiempresarial con el SIU, se reconoció un avance en la delimitación de dos formas organizativas en su interior. En relación con esto se planteó la necesidad de seguir profundizando en el conocimiento de la heterogeneidad interna del SIU mediante el uso de otras categorías de diferenciación que complementen las que se han venido utilizando hasta ahora. Entre otras, se mencionaron categorías tales como la relación capital/trabajo, la composición técnica del capital y las características de la inserción mercantil de las unidades económicas informales.

* Varios participantes destacaron el aporte de la experiencia del IESE, en Cochabamba, señalando la importancia del enfoque metodológico sectorial para un análisis de la

formación y articulación de las diferentes formas de organización productiva que se estructuran en las distintas ramas de actividad económica de los centros urbanos.

* Otro participante, señaló la necesidad de seguir desarrollando nuevas metodologías, métodos y técnicas de investigación para cumplir, no sólo propósitos académicos sino también de acción e interacción con los destinatarios de las investigaciones.

Aspectos del diagnóstico

* De acuerdo a la opinión de uno de los participantes del Seminario, en las familias que integran el SIU, no se presenta una fuerte diversificación laboral hacia otros sectores del mercado de trabajo. Se mencionó, como ejemplo, un estudio realizado por el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA) en la ciudad de La Paz, donde en el 80 o/o de la PEA de las familias al menos uno de sus miembros estaba articulado al SIU y solamente un 20 o/o se encontraba ocupado en los sectores empresarial privado o estatal. De este 20 o/o, la gran mayoría está constituida por población joven que recién se incorpora a la fuerza de trabajo.

  Por otra parte, también se señaló que las familias de los sectores urbano populares están enfrentando de manera orgánica su proceso reproductivo y frente al deterioro permanente de sus ingresos la única alternativa que les queda es lanzar a una mayor cantidad de sus miembros al mercado de trabajo. Al tratarse frecuentemente de familias nucleares, es la mujer -además del jefe de familia- el otro miembro que, por necesidad, tiene que salir del hogar e incorporarse a la fuerza de trabajo, redistribuyendo algunas de sus actividades domésticas tradicionales.

  En estos términos, las mujeres no perciben su mayor incorporación en la fuerza de trabajo como una intensificación de su explotación ya que valoran su trabajo y el resto de la familia también lo hace.

* Otro de los participantes destacaba la enorme importancia del sector informal dentro de las estrategias de sobrevivencia de la población en su conjunto, y no solamente de los sectores marginados. En este contexto, señalaba que, por ejemplo, gracias al contrabando de todo tipo de artículos alimenticios de los países vecinos, algunos precios de la canasta familiar se están manteniendo más o menos estables. Esto significa que hay una transferencia de ingresos de ciertos sectores, que están al margen de la ley, hacia el resto de la economía.

* Varios de los participantes del Seminario coincidieron en que la relación entre la capacidad de compra de los asalariados y el sector informal, es uno de los principales mecanismos de relación entre el SIU y el resto de la economía. Uno de ellos manifestaba que el aumento de salarios en el sector formal de la economía tendría dos efectos sobre el sector informal: uno positivo, en el sentido que aumenta la demanda por los bienes y servicios que éste produce o presta y, otro negativo, en el sentido que aumentan los costos de producción de las actividades del SIU que incorporan trabajadores asalariados, porque se supone que ese incremento de salarios es trasladado a los precios de los bienes y servicios finales.

Por otra parte, el mismo participante señalaba que la supuesta "facilidad de entrada" al sector informal es muy relativa. Lo que podría estar ocurriendo -decía- es que se está presentando un fenómeno de movilidad al interior del SIU, por ejemplo, desde actividades de la pequeña manufactura hacia la intermediación comercial, con lo cual, más que desempleo se estarían produciendo fuertes cambios en la composición del empleo entre las distintas ramas de la actividad económica informal.

Finalmente, señalaba que no existe una perfecta movilidad de la fuerza de trabajo entre los sectores formal e informal. Lo que está ocurriendo, como consecuencia de la crisis, es una fuerte movilidad laboral desde el sector formal (empresarial privado y público) hacia el sector informal, y no el fenómeno inverso.

* Uno de los temas que no fue abordado suficientemente en el Seminario fue el de los niveles de ingreso y su distribución en el sector informal. Al respecto, uno de los participantes indicaba que, frecuentemente, se asocia al sector informal con los trabajadores de bajos ingresos. Si bien antes de la crisis se podía comprobar la existencia de una correlación estrecha entre los distintos sectores del mercado de trabajo y los niveles de ingreso, la situación ha cambiado notablemente. En 1980 el sector público presentaba los ingresos medios más altos y el servicio doméstico, junto al sector informal, los niveles más bajos. Transcurridos seis años, se puede constatar que existe un conjunto muy grande de actividades informales (principalmente del comercio y los servicios) que generan niveles medios de ingreso mayores a los que perciben en la administración pública (por ejemplo los trabajadores del magisterio).

  La explicación a este fenómeno -señalaba otro participante- teniendo en cuenta las altas tasas de desempleo existentes actualmente, es que se están produciendo fracturas y segmentaciones fuertes en el sector informal donde hay algunas actividades en las cuales, efectivamente, hay ingresos relativamente altos, frente a otras donde los niveles están bajando drásticamente.

ASPECTOS RELACIONADOS CON LAS POLITICAS

El debate sobre las políticas orientadas al Sector informal Urbano aportó, sobre todo, en el señalamiento de criterios útiles para su delineamiento, antes que precisiones sobre su definición específica e instrumental.

* Uno de los aspectos de consenso apuntó a la necesidad de realizar mayores esfuerzos de conceptualización y de diagnóstico sobre el sector, en la perspectiva de discernir claramente quienes son los potenciales beneficiarios de las políticas.

* Un segundo tema destacó que al estar el mercado de bienes y servicios del sector informal conformado principalmente por una gran masa de asalariados, existe una estrecha rela-

ción entre el nivel del salario real del sector formal y las fluctuaciones en la demanda del sector informal.

* Por tanto, si como resultado de esta relación se observa que la contracción actual del salario real genera efectos recesivos en ciertas actividades del sector informal -particularmente de la manufactura y algunos servicios- entonces, un lineamiento de política pareciera orientarse a la protección de un determinado nivel de empleo en el sector informal a través de la mantención o reposición de un determinado nivel del salario real.

* El tercer tema que, pese a su importancia, no fue suficientemente debatido y quedó como un conjunto de consideraciones que sirven de orientación para posteriores investigaciones o foros, apunta a abrir interrogantes sobre la aplicabilidad de algunos lineamientos de política, propuestas por el PREALC, a la realidad boliviana.

  En estas consideraciones se partió de señalar que dentro de lo que convencionalmente se conoce como política económica, uno de los lineamientos más reiterados por el propio PREALC es favorecer a los sectores intensivos en mano de obra, con el propósito de maximizar el efecto que pueda tener un determinado volumen de inversiones, o bien, para proteger a las actividades informales pues si se produjeran condiciones recesivas, se podrían generar fuertes desplazamientos de mano de obra y el aumento de niveles de desempleo en la economía.

  Las interrogantes respecto a la aplicabilidad de esta línea de política, y de aquella referida a la mantención de un determinado nivel de salario real para la defensa del mercado y del nivel del empleo en el sector informal, surgen -según uno de los participantes- del hecho de que ambos lineamientos parecen formulados de manera contraria a lo que comunmente suele decirse: lo convencional es afirmar que aumentar los salarios (particularmente en condiciones de libre contratación) provoca desempleo, por tanto, habría que contener los salarios o, en su caso, reducirlos. Obviamente en este caso, los efectos sobre el sector informal se manifestarían a través de una contracción de su mercado

y de una recesión de ciertas actividades productivas y de servicios.

Por otro lado, siendo también frecuente decir que hay que favorecer a los sectores intensivos en mano de obra, cabe preguntarse si, dadas las condiciones de atraso tecnológico de la estructura productiva boliviana, ese lineamiento de política no resulta contraproducente.

Ambas interrogantes constituyen, como se dijo, temas centrales a ser retomados en futuros eventos.

* Otro de los temas abordados por varios participantes fue el de la necesidad de establecer políticas diferenciadas para el SIU, habida cuenta de su heterogeneidad interna tanto en lo que hace a formas de organización del trabajo, tecnología, capital, formas de inserción en el mercado y de relaciones inter e intrasectoriales.

En relación con el anterior aspecto, se consideró importante el establecimiento de distinciones en el nivel en el que se pretende ubicar a los destinatarios de las políticas: uno de ellos, es el nivel macroeconómico, es decir, determinar cuáles serían los sectores a los que, prioritariamente, deberían volcarse los recursos disponibles. Y el otro, es la identificación, a nivel microeconómico, en el que, de acuerdo a su potencial dinámico, se pueda establecer cuáles son las unidades productivas susceptibles de constituirse en sujetos de las acciones de promoción y cuáles no.

Se señaló asimismo que, en general, los instrumentos metodológicos hasta el presente, se han desarrollado en la segunda línea, y que, como resultado de esas experiencias, la definición de unos u otros grupos (por ejemplo, sectores de bienestar o bien de servicios) depende del curso general de la política económica en cada lugar y en cada país.

En este marco de la discusión, otro participante destacó la importancia de considerar el tipo de orientación que las políticas deben tener: si su objetivo sería la promoción y "formalización" de las pequeñas unidades o su consolida-

ción dentro del mismo sector informal e, igualmente, considerar el problema de la concentración urbana de la población en términos de impedir la migración rural urbana, o bien, promover su asentamiento urbano en condiciones que garanticen la dotación de servicios de consumo colectivo al tiempo que mantengan el control sobre su propiedad agrícola.

* El sexto tema abordado por los participantes se refirió al carácter integral que deberán tener las políticas dirigidas al sector y su inserción dentro de una Estrategia Global de Desarrollo. Es decir, que las políticas no debieran circunscribirse al ámbito de la producción, sino extenderse a la esfera de la circulación, de la infraestructura para el funcionamiento, y la dotación de servicios básicos para la población involucrada.

* Finalmente, se reconoció por consenso la necesidad de identificar cuál es el papel que al SIU le corresponde cumplir en el desarrollo. En este sentido, se afirmó la importancia de promover formas participativas de los beneficiarios en investigación y propuestas de políticas, de modo que éstas incorporen la percepción de los propios "informales" respecto al tipo de desarrollo que desean alcanzar.

– O –

LINEAS PRIORITARIAS DE INVESTIGACION

Los diferentes trabajos presentados en el Seminario muestran que el Sector Informal Urbano -en el contexto de la crisis y ante la ausencia de políticas de reactivación económica— tenderá a aumentar su participación relativa en las actividades económicas urbanas y el empleo.

En esta medida, los esfuerzos de investigación que se realicen en los próximos años deberán poner énfasis en dos aspectos centrales: la proposición de políticas económicas que incorporen explícitamente el rol del sector informal en la economía y los instrumentos y mecanismos de apoyo y fomento del Estado a estas actividades. Por otra parte, poner acento en la necesidad de incorporar a los destinatarios no estatales (gremios, asociaciones de productores) en las fases de investigaciones, convirtiendo a estas organizaciones y movimientos sociales en sujetos activos de las políticas y de conductas autogestionarias.

Sobre la base de estas consideraciones, se sugirieron tres líneas prioritarias de investigación.

1) Poner mayor énfasis en el contexto de inserción del sector informal urbano identificando el tipo de relaciones con el resto de los sectores económicos como parte de una dinámica de funcionamiento más global de la economía y la sociedad.

2) En relación con lo anterior, desarrollar investigaciones en torno a los complejos sectoriales que, dentro de una misma actividad, permiten identificar la existencia de unidades productivas, con diferentes racionalidades y con diferentes formas de articulación con el mercado. Un análisis de los complejos verticales que se oriente a desarrollar es-

trategias de industrialización puesto que, sería posible, llenar vacíos tecnológicos que quedan abiertos en el cuadro de insumo-producto.

3) Realizar esfuerzos de investigación sobre la creciente participación de la mujer y los niños en las actividades informales y las consecuencias de mediano y largo plazo que trae este fenómeno sobre la organización de la familia, como unidad básica de reproducción de la fuerza de trabajo.

– O –

BIBLIOGRAFIA

—Albó Javier, Greaves Tomás y Sandoval Godofredo: Chukiyawu: la cara aymara de La Paz II. Una odisea: buscar pega, CIPCA, La Paz, 1982.
—Banco Mundial: Bolivia Small—scale industry survey, Washington, 1978.
—Bennholdt, Veronika: Marginalidad en América Latina, Revista Mexicana de Sociología.
—Bairoch, Paul: Urban Enployment in Developing Countries: The nature of the problem and proposals for its solution, Oficina Internacional del Trabajo, 1973.
—Banerjee, B.: The role of the Informal Sector in the Migration Process, en Oxford Economic Papers, 1983.
—Bernedo, Jorge: El empleo informal y el empleo total: Problemas legales o de la economía? en Análisis Laboral Vol. VIII No. 86, 1984.
—Bienefeld Geofrey: Measuring unemployment and the informal sector, in Journal of Development Studies, 1976.
—Bromley, Ray: Organization, regulation and explotation in the so-called Urban Informal Sector; the street traders of Cali, Colombia, World Development, Vol. 6 No. 9-10, 1978.
—Bromley, R. y Birkbeck, C.: Las ocupaciones callejeras en Cali: un estudio de organización socioeconómico e intervención gubernamental, en Formación Profesional y Desarrollo, Sena, Bogotá, 1983.
—Bromley, R.: Working in the streets survival strategy necessity, or unavoidable evil?, en A. Gilbert y otros, Urbanization in contemporary Latin América, John Whiley, New York, 1982.
—Carbonetto, D. y Kritz, E.: El sector informal urbano, hacia un nuevo enfoque, en Socialismo y Participación No. 21, Lima, 1983.

—Carbonetto, D.: Políticas de mejoramiento en el Sector Informal Urbano, en Socialismo y Participación No. 25, Lima, 1984.
—Carbonetto, D. y Chávez E.: Sector Informal Urbano, en Socialismo y Participación No. 26, Lima, Junio 1984.
—Cavalcanti, Clovis: Viabilidad do Sector Informal, Serie Estudios y Pesquisas No. 11, Ministerio da Educasao e cultura, Instituto Joaquim Nabuco de Pesquisas Sociais, Recife, Brasil, 1978.
—Chávez Eliana, El Sector Informal Urbano en Lima Metropolitana, mimeo, Lima, Octubre 1983.
—Chávez E y Bernedo, J.: Los rasgos esenciales de la problemática de los estratos no organizados de la economía, Dirección General de Empleo, Ministerio de Trabajo y Promoción Social, Serie Apuntes No. 8, Documento de Trabajo, Lima, 1983.
—Cotlear Daniel,: Empleo urbano y migraciones internas en Perú, Serie Documentos de Trabajo No. 56 Universidad Católica del Perú, CISEPA, Lima, 1983.
—Campanario, P y Richter, E.: Superpoblación capitalista en América Latina. Un intento de marginalización del concepto de marginalidad, en Estudios Sociales Centroamericanos, No. 9, 1974.
—Calderón F. y Rivera A.: Jatun Llajta: vendedoras y ladrilleros en Cochabamba, CERES, Cochabamba, 1982.
—Casanovas R., de Pabón S. y Ormachea E.: Migración y empleo en la ciudad de Santa Cruz, Proyecto Migraciones y Empleo Rural y Urbano, BOL/78/P03, OIT/FNUAP/ Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral, La Paz, 1982.
—Casanovas R., y de Pabón S.: Migración y mercado de trabajo en la ciudad de La Paz. El caso de los trabajadores por cuenta propia, CEDLA, La Paz, 1984.

—Casanovas Roberto: El sector informal urbano en Bolivia: una imagen prospectiva, en: Bolivia en el año 2010, ILDIS/CEPEN, La Paz, 1986.

—Dierckxsens Wim: Capitalismo y población: La reproducción de la fuerza de trabajo bajo el capital, EDUCA, Centroamérica, 1979.

—Dubrovsky, Jorge: El mundo interior del sector informal en Lima Metropolitana, en Banca, Revista de la Superintendencia de Banca y Seguros, Lima, 1984.

—Donoso Susana: Comercio, acumulación y reproducción, Tesis de Licenciatura, UMSA, La Paz, 1980.

—Escóbar de Pabón Silvia: Bolivia: Empleo, migración y condiciones de vida, La Paz, 1983.

—Escobar de Pabón Silvia: Condiciones de trabajo y de vida en los barrios populares de la ciudad de La Paz, CEDLA, La Paz, 1986.

—Escobar de Pabón Silvia: Los servicios en el Sector Informal Urbano, CEDLA, La Paz, 1986.

—Escobar de Pabón Silvia: Los microcomerciantes: características socio-económicas y necesidades, CEDLA, 1986.

—Foxley A. y Muñoz O.: Políticas de empleo en economías heterogénea, Serie Estudios CIEPLAN No. 1, septiembre 1976.

—Feige Edgar: Malestar macroeconómico y la economía no registrada, en Perspectivas Económicas, Revista Trimestral de la Economía Mundial No. 40. 1982.

—Farrel Gilda: Los trabajadores autónomos de Quito, ILDIS/IIE-PUCE, Quito, 1983.

—Fapohunda, O. J.: Urbanización y empleo en los países en desarrollo: el rol del Sector Informal, en Labor and Society, International Institute for Labour Studies, Ginebra, 1980.

—García Jorge: Las organizaciones barriales de Quito, ILDIS, Quito, 1985.
—García N. y Dudley L.: Tecnología, subempleo y pobreza en América Latina: Perfiles a largo plazo, en El Trimestre Económico Vol. 44, 1977.

—García N. y Marfán M.: Estructuras industriales y eslabonamientos de empleo, en Monografías sobre Empleo No. 26, OIT/PREALC, 1982.
—Garrido Lecca G.: El mercado informal de crédito en el Perú, ESAN, Simposio sobre el mercado de capitales en el Perú, 1972.
—Grados, Miranda y Moore: La pobreza en Lima Metropolitana, en Socialismo y Participación No. 11, 1980.
—Grazia Raffaele de: Clandestine employment: a problem of our times, en Revista Internacional del Trabajo Vol. 99, 1980.
—Grompone Romeo: Comercio ambulante: Razones de una terca presencia, en Qué hacer, DESCo 1982.
—Grompone Romeo y Olivera L.: Talleres de confecciones, una economía en la sombra, en Qué hacer, DESCO, 1983.

—Haan Hans: El Sector Informal en Centroamérica, OIT/PREALC, 1983.
—Hart Keith: Small scale entrepeneurs in Ghana and development planning, en Journal of Development Studies, Vol. 6 No. 4, 1970.
– Hart Keith: Informal income opportunities and urban employment in Ghana, en R. Jolly Editores Third World Employment, 1973.
—INSOTEC: La gestión tecnológica en la pequeña industria de minerales no metálicos de Pichincha, Quito, 1984.
—INSOTEC: La pequeña industria metalmecánica en el Ecuador, Quito 1983.

—Kafka Folke: El Sector Informal Urbano en la Economía peruana, mimeo, Universidad del Pacífico, 1984.

—Klein Emilio: Condicionantes de la subutilización y disponibilidad de la mano de obra, en PREALC Monografías sobre Empleo No. 17, 1981.

—Klein Emilio: Políticas hacia el Sector Informal Urbano, PREALC, 1977.

—Kritz E. y Ramos J.: Medición del subempleo urbano: Informe sobre tres encuestas experimentales, en Revista Internacional del Trabajo Vol. 93 No. 1, 1976.

—Kritz Ernesto: La base de datos para el programa de investigación sobre el SIU, OIT-Ecuador, Quito, 1982.

—Koo Hagen y Smith Peter: Migration, the urban informal sector and earnings in the Philippines, East-West Center Honolulu, Hawai, 1983.

—Lanz, José: Diagnóstico de la pequeña empresa nivel nacional, Universidad del Pacífico, Lima, 1984.

—Laffose, Sarah: El trabajo a domicilio, Informe a la OIT, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 1981.

—Lomnitz, Larissa: ¿Cómo sobreviven los marginados?, Siglo XXI, México, 1978.

—Lomnitz, Larissa: Mecanismos de articulación entre el Sector Informal y el Sector Formal Urbano, en Revista Mexicana de Sociología, año XL/Vol XL/No. 1. Enero-marzo 1978.
(Marginalidad, urbanización y población en América Latina, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1978

—Lindert, Paul Van y Verkoren Otto: Movilidad intra-urbana y autoconstrucción en la ciudad de La Paz, Bolivia: Villa Esperanza, un experimento de autoconstrucción asistida, CERES, La Paz, 1984.

—López Hugo y otros: el Sector Informal: Teoría y evidencia empírica. Caso Pereira-Dosquebradas, CEIE, Medellín, Septiembre 1981.

—Londoño Santiago y otros: La economía de la tienda de barrio: Una exploración sobre la trilogía tienda-tendero-familia, Editorial Cadena, Medellín, 1982.

—Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral; Encuesta de Pequeños establecimientos en la ciudad de La Paz, Dirección General de Empleo, La Paz, 1980.

—Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral: Empleo en el Sector Informal de la ciudad de La La Paz, Dirección General de Empleo, La Paz, 1980.

—Ministerio de Planeamiento y Coordinación: Organización del trabajo y distribución del ingreso, DISOC, La Paz, 1979.

—Meller, Patricio y Muñoz Oscar: Pequeña industria y estructura productiva en América Latina, Colección Estudios CIEPLAN, No. 1, julio 1979.

—Meller P. y Marfán M.: Pequeña y gran industria: generación de empleo y sectores claves, Serie Estudios CIEPLAN No. 20, diciembre 1977.

—Meller Patricio: Una reseña simplificada de teorías y políticas en el mercado del trabajo de países en desarrollo, Serie Documentos de Trabajo No. 30, diciembre 1981.

—Meller Patricio: Aspectos cuantitativos de la pequeña y mediana industria de América Latina, Serie Documentos de Trabajo Notas técnicas No. 21, diciembre 1979.

—Murillo Gabriel, Ayala Ulpiano y otros: La actualidad del Sector Informal Urbano en Colombia, CIID, Departamento de Ciencia Política Universidad de Los Andes, septiembre 1983.

—Martínez, Bernal y Saldarriaga: Los vendedores estacionarios en el "área blanca" de Medellín, EAFIT, Medellín, junio 1982.

—Maletta, Héctor: El subempleo en el Perú: Una visión crítica, en Apuntes No. 8, Revista de la Universidad Católica del Perú, 1978.

—Meyer Peter: Artesanía y pequeña industria en Bolivia, ILDIS/INBOPIA, La Paz, agosto 1983

—Mazumbar Davir: The urban informal sector, en World Bank Staff Working Paper No. 21, 1975.

—Merrick Tomas: Employment and earnings in the informal sector in Brasil: the case of Belho Horizonte, en The Journal of Development Areas Vol. 10, No. 3, 1976.

—Möller Alois, Los trabajadores por cuenta propia en Santiago, PREALC/OIT, marzo 1980.

—Moser, C.: Informal sector or petty commodity production: ¿Dualism or dependence in urban development?, en World Development Vol. 6 No. 9-10.

—Mazumdar, David: The theory of urban underemployment in less developed countries, en Working Papers No. 198, Banco Mundial, 1975.

—Musgrove Phillip y Ferber Robert: Identifying the urban poor: Characteristics of poverty households in Bogotá, Medellín and Lima, en Latin America Research Review, Vol. 14 No. 2, 1979.

—Muñoz Humberto, de Oliveira Orlandina y Stern Claudio: Migración y desigualdad social en México, UNAM, El Colegio de México, 1977.

—Maletta Héctor: La fuerza de trabajo en Bolivia 1900-1976: análisis crítico de la información censal, Proyecto Migraciones y Empleo Rural y Urbano BOL/78/P03, Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral/OIT/UNFPA, 1980.

—Mauro, Amalia: El sector informal urbano en el Ecuador: elementos para una discusión teórica y metodológica, CEPLAES, 1984.

—Nunura, Juan: La inserción de los migrantes en el mercado de trabajo urbano: el caso de Lima Metropolitana, Dirección General de Empleo, Ministerio de Trabajo y Promoción Social (OIT/FNUAP), Lima, 1983.

—Nun, José: Marginalidad y participación social: Un planteo introductorio, Escuela Latinoamericana de Sociología, Santiago, junio, 1970.

—OIT/PREALC: Necesidades de capacitación de los trabajadores por cuenta propia en Santiago, Documentos de Trabajo No. 186, abril 1980.

—OIT/PREALC: Industrialización y empleo: identificación de sectores clave, Documentos de Trabajo No. 191, agosto 1980.

—OIT/PREALC: El subempleo en América Latina: Evolución histórica y requerimientos futuros, Documentos de Trabajo No. 198, marzo 1981.

—OIT/PREALC: Situación ocupacional de los pobres, Documentos de Trabajo No. 205, septiembre 1980.

—OIT/PREALC: Panamá: segmentación del mercado de trabajo. Estadísticas básicas. Documentos de Trabajo No. 216, Septiembre 1982.

—OIT/PREALC: Panamá: Situación y perspectivas del empleo en el sector informal urbano, Documentos de Trabajo No. 236, marzo 1984.

—OIT/PREALC: La actividad comercial de los mercados persas de Santiago. Efectos sobre el empleo y los ingresos, Documentos de Trabajo No. 240, mayo 1984.
—OIT/PREALC: Costa Rica: Características de las microempresas y de sus dueños, Documentos de Trabajo No. 253, noviembre 1984.
—OIT/PREALC: Barreras institucionales de entrada al Sector Informal en Lima Metropolitana, Documentos de Trabajo No. 255, enero 1985.
—OIT/PREALC: Barreras institucionales de entrada al Sector Informal en la Ciudad de México, Documentos de Trabajo No. 259, marzo 1985.
—OIT/PREALC: Influencia del Sector Informal Urbano sobre la desigualdad económica, Monografías sobre Empleo No. 15, agosto 1980.
—OIT/PREALC: Capital market segmentation, underemployment and income distribution, J. Ramos, Monografías sobre Empleo No. 16, septiembre 1980.
—OIT/PREALC: Condicionantes de la subutilización y disponibilidad de la mano de obra, E. Klein, Monografías sobre Empleo No. 17, abril 1981.
—OIT/PREALC: Migraciones internas y sector informal en Chile, N. Saavedra, Monografías sobre Empleo No. 19, julio 1981.
—OIT/PREALC: Sector Informal: Estrategias ocupacionales y orientaciones ideológicas, C. Piña, Monografías sobre Empleo No. 20, julio 1981.
—OIT/PREALC: Growth, underemployment and income distribution, V. Tokman, Trabajos ocasionales No. 30, agosto 1980.
—OIT/PREALC: El Sector Informal Urbano y la formación profesional, Trabajos ocasionales No. 36 noviembre 1980.

—OIT/PREALC: Unemployment in Latin America: Priority areas for international action in the 1980s, J.J. Buttari, Trabajos ocasionales No. 42 septiembre 1981.
—OIT/PREALC: Absorción creciente con subempleo persistente. (América Latina 1950-1980), N. García, Trabajos ocasionales No. 48, diciembre 1982.
—OIT/PREALC: Sector Informal: Funcionamiento y políticas, PREALC, Santiago 1981.
—OIT/PREALC: Mercado de trabajo en cifras, 1950-1980, PREALC, Santiago, 1982.
—OIT/PREALC: Movilidad ocupacional y mercados de trabajo, PREALC, Santiago, 1983.
—OIT/PREALC: Dinámica del subempleo en América Latina, CEPAL, Santiago, 1981.
—OIT/PREALC: Comercio informal en una comuna de Santiago, Santiago 1978.

—Osterling, Jorge y otros: La organización de los vendedores ambulantes de ropa en el mercado: un ejemplo del sector económico informal en Lima Metropolitana, Debate de Antropología No. 4, 1979.
—Osterling, Jorge y otros: La organización de los vendedores ambulantes: el caso de Lima Metropolitana, Revista de la Universidad Católica del Perú, Vol. 8, 1979.
—Osorio Iván y otros: Sindicalización formal e informal y empleo, Análisis Antioqueño.

—Pinilla, Susana: Experiencias y perspectivas de la promoción empresarial en el SIU: El caso peruano en el Sector Informal en los países andinos, ILDIS/CEPESIU, Quito, 1985.
—Pita Edgar y Meier Peter: Artesanía y Modernización en el Ecuador, CONADE/Banco Central del Ecuador, 1985.

—Quijano, A.: Notas sobre el concepto de marginalidad social, CEPAL, octubre 1966.

—Quijano, A.: Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina, CEPAL, Abril 1970.

—Quedena, Enrique: Manual del poblador: Titulación, electrificación, agua y desagüe, DESCO, Lima, 1984.

—Raczynski, Dagmar: El Sector Informal Urbano: controversias e interrogantes, Serie Estudios CIEPLAN No. 13, Julio 1977.

—Racsynski, Dagmar :Características del empleo informal urbano en Chile, Serie Estudios CIEPLAN No. 23, abril 1978.

—Rhenals Remberto: Empleo total, empleo informal y desocupación en Medellín: anotaciones sobre su evolución reciente, en Revista Universidad Eafit No. 45-46, enero-junio 1982.

—Saldarriaga Luis, y Londoño Santiago: El comercio informal en Colombia. Observaciones y evidencia empírica, en Revista Universidad Eafit No. 49, Medellín enero marzo 1983.

—Sanchez Carlos y Ferrero Fernando: Estructura ocupacional ingresos y Sector Informal en Córdoba, Seminario sobre el Sector Informal Urbano, CLACSO, Santiago de Chile, agosto 1977.

—Sethuraman, SV: El sector urbano no formal: definición, medición y política, en Revista Internacional del Trabajo Vol. 94, 1976.

—Singer Hans: Dualism revisted: a new approach to the problems of the dual society in the developing countries, en Journal of Development Studies Vol. 7, octubre 1970.

—Studer Martin: Algunas anotaciones sobre el sector marginal y la problemática del fomento a la pequeña empresa, en Problema del empleo en el Perú, Pontificia Universidad Católica del Perú, 1983.
—Susano Reynaldo: El sistema financiero y la economía informal, en Banca, junio 1984.
—Souza Paulo: Salario e mao de obra excedente, UNICAMP, San Pablo, 1978.
—Singer Paul: Economía Política del Trabajo, Siglo XXI, México 1980.
—Saldarriaga Luis, Londoño Santiago y Rhenals Remberto: El Sector Informal en Medellín, CEIE, Medellín, agosto 1982.

—Tanzi Vito: La economía subterránea, en Finanzas y Desarrollo, Diciembre 1983.
—Tokeshi Alberto: Notas para el entendimiento del Sector Informal Urbano en Lima Metropolitana, en Ciencias Económicas No. 17.
—Tokman Víctor: Políticas para el Sector Informal Urbano en América Latina, en Revista Internacional del Trabajo, Vol. 97, 1978.
—Toledo Pedro: Identificación de posibilidades de inversión en pequeñas empresas a nivel artesanal, Ingeniería Industrial, S.A., 1973.
—Talavera, R.: Desarrollo de la pequeña industria de los países signatarios del Pacto Andino, OIT, Ginebra.
—Tueros Mario: Barreras institucionales de entrada al Sector Informal en Lima Metropolitana, mimeo, CEDEP, 1984.
—Tueros Mario: Los trabajadores informales de Lima: ¿qué piensan de la política?, en Socialismo y Participación No. 28, CEDEP, Lima, 1984.

—Verdera Francisco: El empleo en el Perú: un nuevo enfoque, Instituto de Estudios Peruanos, 1983.

—Wendorff Carlos: La economía urbana y el estudio del llamado Sector Informal en las ciudades de América Latina, DECAL, 1979.
—Wendorff Carlos: El Sector Informal Urbano, interpretación y perspectivas, en El problema del empleo en el Perú, Pontificia Universidad Católica del Perú, 1983.
—Wendorff Carlos: Unidades de pequeña escala de operación en la economía urbana: criterios de identificación, mimeo, Universidad Católica del Perú, 1983.
—Webb, Richard: The urban traditional sector in Perú, mimeo, Banco Mundial, 1975.
—Williams Gavin: Capitalist and petty commodity production in Nigeria, en World Development, Vol. 6 No. 9-10, 1978.

—Zamosc, Leon: Sector Informal: la nueva cenicienta del subdesarrollo, en Desarrollo Indoamericano No. 14, Bogotá, marzo 1980

Este libro se terminó de
imprimir el 26 de septiembre
de 1986

IMPRESO EN: PRODUCCIONES CIMA CASILLA 20436
LA PAZ-BOLIVIA TELEFONO 362049
JUAN DE LA RIVA No. 1435