

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRES

CULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS



**EL SECTOR INFORMAL URBANO
EN LA CIUDAD DE LA PAZ**

TESIS DE GRADO

FREDDY VALVERDE KOCH

LA PAZ - BOLIVIA

1983

AGRADECIMIENTO

Deseo expresar mi agradecimiento a la Colaboración del Dr. Rolando Morales Anaya, cuya orientación tanto teórica como práctica, ha permitido la cristalización de la presente Tesis.

Los comentarios y críticas que he recibido de los Licenciados René Mercado y Jorge Catacora, así como del Dr. Juan Albarracín, han sido también motivo de mejoramiento. Para ellos, mi — gratitud.

Asimismo, considero que el permanente aliento — que he recibido de todos quienes se interesaban — por la ansiada conclusión de esta tarea, ha sido determinante y definitiva. A todos ellos, gracias.

Dedico este trabajo a EELAM

"EL SECTOR INFORMAL URBANO"
EN LA CIUDAD DE LA PAZ

	Pag.	
CAPITULO PRIMERO.-	PRESENTACION DEL PROBLEMA	1
	1. Justificación	1
	2. Antecedentes Teóricos	3
CAPITULO SEGUNDO.-	DIFERENTES CORRIENTES DE PENSAMIENTO EN AMERICA LATINA	9
	1. La Corriente de la Política Económica	9
	2. La corriente de la Acumulación del Capital	13
	3. La Corriente de la Dependencia	22
CAPITULO TERCERO.-	EL SECTOR INFORMAL URBANO EN LA CIUDAD DE LA PAZ	28
	1. Definición del Medio Teórico	28
	2. El Sector Informal Urbano en la Ciudad de La Paz	57
CAPITULO CUARTO.-	CUANTIFICACION DEL SECTOR INFORMAL URBANO EN LA CIUDAD DE LA PAZ	67
	1. Determinación del Sector Informal	67
	2. Descripción del Sector Informal Urbano	71

CAPITULO QUINTO.-	CONCLUSIONES	Pag. 87
1.	El Sector Informal y la Economía Regional de la ciudad de La Paz	88
2.	Funcionalidad del Sector Informal	90
3.	La Política de Empleo hacia el Sector Informal	92

I N T R O D U C C I O N

La ciencia económica brinda innumerables posibilidades de investigación, incluso a quienes, como el autor, apenas empiezan a introducirse en su estudio. Una de ellas es el estudio de los factores productivos, en especial aquel que trata acerca del factor mano de obra.

La elección del tema concerniente al Sector Informal Urbano, ha sido producto de muchísimas y variadas modificaciones, que al final, han dado como fruto este somero e inicial estudio de una parte importante de la fuerza de trabajo en el ámbito geográfico de la ciudad de La Paz.

La hipótesis principal, en torno a la cual se desarrolla todo el trabajo, radica en el hecho de que siendo la economía boliviana capitalista dependiente, una gran parte de su fuerza de trabajo o población económicamente activa desarrolla su actividad económica al interior de un sector informal, con utilización intensiva del factor mano de obra y escasa calificación en la mano de obra como características principales.

El primer capítulo es una recopilación bibliográfica de las líneas generales y principales antecedentes que sobre el tema, han ensayado autores como David Ricardo, John M. Keynes, Carlos Marx, Arthur Lewis y otros.

En el capítulo segundo, se hace una relación, también bibliográfica, aunque más cercana a la realidad boliviana, de las principales corrientes de pensamiento en América Latina. Al respecto, se puede afirmar que pese al relativo corto período que los autores han dedicado a la investigación del problema, es bastante largo el camino recorrido. En efecto, los primeros estudios se remontan a 1965, con bastante más intensidad en la década de los setenta, años en los que prácticamente se han elaborado todas las principales concepciones como intentos muy serios de explicar la realidad. De la disersión de marginalidad y no marginalidad, se pasó a la del estudio específico del sector, llámese este marginal, informal ó el de los subocupados. Así mismo la marginalidad ecológica - zonas margina-

les - cedió paso el concepto de marginalidad económica, la misma que fué enfocada desde dos puntos de vista: el ingreso y el empleo. Esta última óptica es la que se utiliza en la presente tesis.

El tercer capítulo, es un nivel de mayor concreción, trata acerca del Sector Informal en la ciudad de La Paz. En el mismo, luego de describir el marco teórico, se define al sector objeto de estudio, tanto en su composición como en sus características. Al respecto, los conceptos utilizados radican en el análisis anteriormente realizado y a la luz de la información numérica que fue posible extraer de la Encuesta Permanente de Hogares efectuada por el Instituto Nacional de Estadísticas en 1978.

Finalmente, en el capítulo cuarto, y una vez descrito el instrumental teórico a emplearse, se procede a la medición del Sector Informal Urbano en la ciudad de La Paz. Para ello se considera unicamente a la población ocupada en atención a dos factores principalmente: primero, durante ese año según datos de la Encuesta, la tasa de desocupación era relativamente baja (4.47 %) y segundo, no era posible determinar el sector en el que los cesantes tenían empleo y los aspirantes lo buscaban.

En otro orden de cosas, es cierto que este trabajo no será definitivo y - hasta es seguro que tenga deficiencias, sin embargo si siquiera logra despertar polémica, habrá cumplido ampliamente con su objetivo.

* * *

CAPITULO PRIMERO

PRESENTACION DEL PROBLEMA

1. JUSTIFICACION

El mercado laboral en los países en "vías de desarrollo" es una preocupación constante, tanto por parte de instituciones como de investigadores "privados". A todos, de alguna o de otra manera, interesa la configuración de este mercado, las leyes que lo rigen, su dinámica y las relaciones que existen al interior del mismo.

La presente investigación preparada para optar la Licenciatura en Economía, pretende ser un aporte, siquiera mínimo, destinado a esclarecer o más bien a conocer esta problemática.

Muchos han sido los estudios destinados a esclarecer la problemática laboral del país. Algunos de ellos se han abocado a la cuantificación de los indicadores de ocupación y participación, en tanto que otros investigadores, utilizando estos insumos, han ido más allá en el campo de la determinación de los aspectos cualitativos. Sin embargo, pocos son los intentos de particularizar los diferentes segmentos de un mercado laboral heterogéneo, como es el caso, y establecer las características del mismo.

Esa es la razón por la cual se ha determinado centrar los esfuerzos tan sólo hacia un sector de la economía: el Sector Informal Urbano en la Ciudad de La Paz y se ha elegido precisamente este tema por considerarlo de primordial importancia.

El Sector Informal Urbano (SIU), presenta en la Ciudad de La Paz características tales que su existencia y tamaño, determinan la presencia de leyes en el mercado laboral, que justifican ampliamente su estudio.

Si se considera que el tamaño del SIU, comprende un gran porcentaje -

de la Población Económicamente Activa (PEA) y que en su interior se detectan un sinnúmero de ocupaciones, se estará llano a comprender - la importancia que tiene su determinación en términos cuantitativos.

2. ANTECEDENTES TEORICOS

En la últimas décadas, se ha podido notar en las áreas que componen la órbita capitalista un creciente desarrollo como consecuencia de la invención de nuevas técnicas de producción. Sin embargo, paralelo a este crecimiento y/o desarrollo, existe un proceso de cambio de estructuras productivas. En efecto, una gran parte de la población productora de bienes y servicios, con características propias como la utilización de técnicas intensivas en mano de obra y poca organización productiva, no ha gozado de este crecimiento o desarrollo, según los casos. La productividad por hombre ocupado, en relación con el sector industrial altamente capitalizado, es relativamente baja.

Una vez que la Política Económica tomó conciencia de esta nueva realidad, es decir, la existencia de ese gran sector de la población que no gozaba de los beneficios del desarrollo, nacieron no pocos intentos de interpretarla en términos explicativos.

Aunque al principio no se podía asegurar que alguna corriente (teórica) en particular, fuera capaz de explicar y dar sustento teórico al fenómeno en ciernes, algunas hipótesis fueron planteadas, que, a la postre, sirvieron de punto de partida para una interpretación de la realidad.

Entre los clásicos, David Ricardo había advertido que la introducción de nuevas técnicas intensivas en capital en el proceso productivo, repercutiría de diversas formas en el proceso de desarrollo, en el mercado de trabajo y en la distribución del ingreso, por cuanto al modernizarse algunos sectores obligarían a las empresas, a quedar al margen de la competencia, cerrando por lo tanto sus actividades. 1/

Carlos Marx retomó estos argumentos, elevando a ley del capitalismo, la creación de una masa de obreros desocupados para ser utilizados como mano de obra en las etapas de aumento de la producción. Esta población excedente relativa era consecuencia del proceso de acumula -

1/ PNUD/OIT. Algunas interpretaciones sobre el Sector Marginal o Informal Urbano. DGEP. Mexico 1977

Con referencia al caso asiático, Arthur Lewis ^{4/} presenta su modelo post-clásico, que intenta explicar el proceso de generación, apropiación y utilización del excedente en una economía con oferta ilimitada de mano de obra. Este autor entiende por excedente al ingreso generado menos los salarios pagados, es decir en el marco ricardiano. Sostiene que existen dos sectores en una economía subdesarrollada:

- El Sector Capitalista que se basa en la existencia de un capital reproducible y la contratación de fuerza de trabajo.
- El Sector de Subsistencia, definido por exclusión, en el cual predominan formas precapitalistas de producción. Por lo tanto estaría definido por:

Artesanado Industrial

Pequeño Comercio

Trabajadores por cuenta propia en servicios personales

Los Campesinos que trabajan tierras arrendadas o de su propiedad

Este sector aporta con parte de los contingentes que necesita - el sector capitalista, produce bienes de primera necesidad que vende a bajos precios y está dispuesto a trabajar por salarios reducidos.

Sin embargo los aumentos de la productividad, debido a nuevas tecnologías, permiten a los capitalistas un excedente cada vez mayor, porque a los obreros se les sigue pagando lo mismo - (oferta ilimitada de mano de obra). Al incrementarse el excedente, y utilizarse productivamente, aumentará la demanda de fuerza de trabajo y absorberá parte del sector de subsistencia. Las condiciones de vida del sector mejorarán al reducirse en número, elevándose el ingreso per cápita, además de que el propio sistema proveerá de mejores insumos y bienes y le creará economías de escala. Sostiene que si se estimula al sector capitalis

^{4/} N. Arthur Lewis "El Modelo de oferta ilimitada de Mano de O bra" en "Desarrollo Agrícola" Selección de E Flores F.C.E. pag. 219.

ta, se tiende a reducir la magnitud del sector de subsistencia, hasta conseguir su desaparición. Empero, estos planteamientos han sido refutados en la realidad en los países subdesarrollados. Los sectores urbanos más deprimidos han crecido en cantidad, las tasas de subem - pleo y/o desempleo han aumentado y la distribución del ingreso sigue siendo regresiva.

Con posterioridad, se plantearon otros intentos de interpretar la realidad. La discusión de marginalidad - no marginalidad que sostuvieron Quijano y Nun contra Cardozo, fue el punto de partida y en la actualidad el centro de discusión radica en la génesis del sector, las funciones que cumple dentro del proceso de desa-rollo y la dinámica - interna e intersectorial que mantiene.

Del mismo modo, la marginalidad ecológica cedió paso a la marginali - dad económica por cuanto el primer concepto estaba ligado sólo a la - existencia de zonas urbanas nuevas formando "cinturones alrededor de las grandes ciudades; zonas formadas por los grupos humanos que migra - ban del campo hacia las ciudades, en busca de mayores oportunidades - de vender su fuerza de trabajo. Como quiera que estos barrios nuevos carecían de los más elementales servicios como agua potable, energía eléctrica, eliminación de aguas servidas, etc., lo cual condicionaba un bajo nivel de vida, se dió en denominarlos barrios marginales.

La marginalidad económica en cambio, hace referencia al carácter espe - cífico que adopta la llamada superpoblación relativa en la fase mono - pólica del capitalismo.

Dicho carácter supone la afuncionalidad e incluso la disfuncionalidad de una parte creciente de la población activa excedente, respecto al sector hegemónico de la economía 5/ , que demanda poca mano de obra. En tales condiciones se crea una masa marginal que no tiene oportuni - dad de vender su fuerza de trabajo y tampoco puede cumplir con su pa - pel de depresor de salarios. En otras palabras, la superpoblación re

5/ Documento de PNUD/OIT.

lativa excede al ejercito industrial de reserva en una parte que es denominada masa marginal.

Por el contrario, Cardozo en la ley general de la población desarrollada por Marx, en la cual, dice, la génesis y funcionalidad del sector han sido ampliamente definidas y no existirían razones para pensar en un nuevo concepto, como es el de masa marginal, sino abocarse directamente a los conceptos de la superpoblación relativa.

Sin embargo, esta controversia se dá en el seno de una sola concepción, la marxista, dejando de lado otras que podrían tener valiosos aportes para la interpretación del problema que nos ocupa.

Es necesario, por lo tanto, referirse a algunos otros intentos de explicación teórica, del fenómeno a fin de lograr un marco de análisis dentro del cual se desenvuelva el texto del presente trabajo.

Existen autores como Oliveira, Sierra y CEPAL, que tratan el problema a partir de la temática de los sectores productivos más deprimidos y del empleo, en el entendido de que son consecuencia del proceso de desarrollo y además condición de su evolución futura 6/. En este sentido, estos y otros autores plantean como campo de investigación el proceso de desarrollo económico-social a nivel global y sectorial.

En contraposición, otros autores encaran la problemática en forma directa tomando el estudio específico del sector, llámese informal, marginal, tradicional o de los subempleados. Rechazan sin embargo, la tesis dualista, en el sentido de que el sector pueda ser una supervivencia, sin ninguna relación con el sector moderno de la economía. 7/

La controversia más importante se dá en el área de estudio. En este sentido, las diferentes corrientes de pensamientos en el momento se pueden resumir prácticamente en tres:

6/ Algunas interpretaciones del Sector Informal Urbano. PNUD/OIT. México. 1977.

7/ Id.

1. Finalmente, autores como Trejo y OIT, dan a la política económica y a la intervención del Estado, un papel relevante, por cuanto a través de su accionar, permiten la conformación de sectores dentro de una economía, los cuales, según perciben o no los beneficios de esta política, tendrán también una mayor cuota de poder económico.
2. Para Oliveira, Singer y Bartra, el centro de estudio lo constituye la forma que adopta el proceso interno de acumulación de capital en las transformaciones estructurales que genera y desarrolla a fin de reproducir las condiciones para la existencia de una economía capitalista.
3. El proceso de dependencia de los países, respecto a los países - capitalistas de mayor desarrollo y las consecuencias que ello acarrea en cuanto a la adopción de un tipo específico de mercado y un cierto modo de tecnología, que a su vez repercute en el empleo (entre los más importantes exponentes de esta corriente se pueden nombrar a Num, Quijarro y Bienefeld), o bien que la pérdida de excedente y por ende la falta de dinamismo (Aguilar, Carmena).

CAPITULO SEGUNDO

DIFERENTES CORRIENTES DE PENSAMIENTO EN AMERICA LATINA

Como se sostiene en el Capítulo Primero, el tema central de controversia, se presenta en cuanto al área de estudio y en la práctica las principales corrientes de pensamiento pueden ser resumidas en tres, las que serán expuestas en el presente Capítulo.

1. LA CORRIENTE DE LA POLITICA ECONOMICA

El exponente principal de ésta corriente, es el Documento Employment, Incomes and Equality referido al caso de Kenya y elaborado por la OIT.

En el mismo se propone, como parte sustancial del problema, que los efectos de la acción estatal sobre la economía en general y sobre cada uno de los sectores que lo componen, en particular, determinan la composición de los sectores de la economía a la vez que regulan las relaciones intersectoriales.

Para los autores del documento, la actual estructura económico-social de Kenya obedece a la forma que adoptó la política económica colonial de Gran Bretaña, la cual benefició principalmente a la clase dominante, es decir a un grupo reducido de personas de origen europeo, en detrimento del grupo nativo. Es así cómo los grandes latifundios tienen su origen y cómo, además, se concentra la riqueza tanto en Nairobi como en Mombasa.

El modelo de crecimiento colonial se basaba en la promoción de la agricultura extensiva, lo que reportaba ingentes ingresos a los terratenientes, proveía productos para la exportación y por ser materia imponible, era fuente de ingresos para el gobierno.

La pequeña parte de la población propietaria de los medios de produc

ción dirigía su consumo hacia los bienes suntuarios e importados, desfigurando de este modo, la estructura de consumo del país.

Un porcentaje menor del ingreso era percibido por los comerciantes y el saldo, que desde ya era mínimo, correspondía a los trabajadores rurales, sobre quienes recaía el mayor peso del esfuerzo productivo.

Con el logro de la independencia, el aspecto no mejoró en la medida que era de desear, pues si bien una parte de la población nativa ascendió a los grupos dominantes, la estructura agraria latifundio-minifundio se mantuvo, lo cual determinó que el modelo de crecimiento fuera también el de la agricultura extensiva. El latifundio siguió empleando poca mano de obra y el minifundio además de la baja productividad, no redituaba ingresos suficientes a los trabajadores rurales, quienes se veían forzados a emigrar a las ciudades.

En las ciudades, la actividad económica estaba también concentrada en torno a las compañías que utilizaban capital foráneo y que se vieron altamente beneficiadas con la política de sustitución de importaciones que se implantó y por supuesto con la distorsión de los precios, como consecuencia de ello.

El gobierno, en un intento de proteger a la industria nacional, impuso cuotas y tarifas prohibitivas a algunos artículos de consumo que pudieran ser producidos internamente. Sin embargo, como quiera que los patrones de consumo estaban dados por el sistema colonial, la mayoría de los bienes correspondían a gustos y necesidades europeos y quienes tenían tanto la tecnología como la capacidad para producirlo eran las compañías con capital extranjero. De este modo, la política económica permitió la expansión del sector formal y la consiguiente contracción del sector informal, hablando naturalmente en términos cualitativos.

Según la corriente de la política económica, el sector informal urbano está formado por empresas de pequeña escala, de propiedad familiar que utilizan recursos nativos y mano de obra en forma intensiva,

que actúan en mercados competitivos y que no han contado con protección estatal para su desarrollo.

A diferencia de lo que ocurre con las empresas formales, las unidades económicas informales, son hostigadas por el estado que crea un grado de incertidumbre que las impide realizar innovaciones.

Del mismo modo que es posible establecer un sector informal urbano, se puede definir también un sector informal rural, cuyos componentes, al no encontrar posibilidades aceptables de trabajo en el agro, se ven forzados a migrar a las ciudades en donde, por la falta de conocimiento y capacidad técnica, llegan a engrosar las files del sector informal.

El papel del sector informal urbano es analizado en el documento que comentamos por medio de una matriz de tipo insumo-producto, donde se reconocen cuatro sectores productivos: agrícola, informal urbano, formal urbano privado y gobierno, además de considerar la demanda final. Por medio de ésta matriz se puede analizar y determinar el sector informal urbano como productor de bienes y servicios, cuyo destino son los demás sectores de la economía, según el siguiente detalle:

- I. Destino Agricultura. Molienda de granos, materiales de construcción, transporte, comercio y reparación.
- II. Destino Interno. Muebles para uso comercial, herramientas, transportes, reparación y mantenimiento.
- III. Destino Formal Urbano Privado. Transporte, muebles, reparación y mantenimiento, distribución y servicios comerciales.
- IV. Destino Gobierno. Muebles, transporte y mano de obra para la construcción.
- V. Destino Demanda Final. Ropa, comida preparada, muebles, reparación y mantenimiento.

Sin embargo, para que esta matriz tenga la utilidad práctica que se le quiere dar, debe contar además con la matriz de los coeficientes de los requerimientos técnicos, cosa que el documento no hace, aunque deja establecido que el sector es un productor de bienes y servicios cuyos destinos son principalmente los sectores con bajos ingresos de la economía.

El documento deja establecido la potencialidad del sector en el sentido de generar ingresos y fuentes de empleo, aún dadas las condi - ciones adversas en las que se desenvuelve. Sin embargo, es posible que de mantenerse las condiciones impuestas por la política económi - ca, la dinámica del sector tienda a minimizarse, e incluso a desapa - recer, con lo cual la brecha entre los demás sectores, tendería a - ampliarse, con las consiguientes repercusiones tanto en el desem - pleo y el subempleo como en los ingresos.

Se plantea por lo tanto una revisión del actual modelo de desarro - llo, en el sentido de impulsar las relaciones comerciales que man - tiene el sector informal urbano, con los demás componentes del sis - tema. El estímulo a las actividades intensivas en mano de obra pro - vocará un cambio en la composición del producto a costa de la parti - cipación de las actividades intensivas en capital. Para dinamizar definitivamente el sector, se plantea el incremento de las compras que en él realizan los sectores formal privado y gobierno. Aunque paralelamente, surge el problema de los patrones de consumo, influí - dos por el efecto demostración externo que haría fracasar el inten - to.

En consecuencia, se plantean, además, otras medidas de política eco - nómica como ser la mejor distribución del ingreso, por el lado de - la demanda y el mejoramiento tecnológico por el lado de la oferta.

Si bien este es un resumen de la corriente de la política económica, los aspectos fundamentales han sido claramente establecidos.

2. LA CORRIENTE DE LA ACUMULACION DEL CAPITAL

La corriente de la acumulación de capital, sin dejar de lado el carácter dependiente de las economías en estudio, hace incapié o fundamenta su análisis en el componente interno del proceso de desarrollo.

Los autores e investigadores que se alinean en esta corriente otorgan importancia a diferentes aspectos que la componen. Así, por ejemplo, para algunos es imprescindible determinar la génesis del sector; en tanto que para otros lo son las funciones que desempeña en la economía.

Sin embargo, la diferencia fundamental estriba en la importancia que cada uno de los autores asigna a las distintas fases de la acumulación del capital como ser la generación, la apropiación y la utilización del mismo.

2.1. Análisis de OLIVEIRA Y CARDOZO

El análisis de Oliveira acerca del sector informal urbano se centra en la modalidad que adopta el proceso de acumulación interna de capital en las economías dependientes.

"Hay que resaltar que para Oliveira, son los intereses de las Clases dominantes y sus necesidades de acumulación interna de capital, las que imprimen el carácter y la modalidad al desarrollo de estos países. El autor rechaza el enfoque que explica fundamentalmente a las economías subdesarrolladas a través de sus relaciones de dependencia, enfoque que generalmente implica una oposición entre naciones y no entre clases y, por lo tanto, define el tipo de desarrollo que es determinado a partir de estas relaciones". 1/

Según el autor, a diferencia de lo que sostienen muchos autores, el sector formal tiene la capacidad suficiente para crear

1/ Algunas interpretaciones... op. cit.

nuevos empleos y de esta manera absorber a la demanda neta de mano de obra. El modelo de crecimiento seguido por el Brasil, que es objeto de estudio está basado en el desarrollo de la industria, que tiende a reproducir relaciones de producción no capitalistas tanto en el agro como en los servicios subordinados a las relaciones capitalistas. Estas relaciones de producción no capitalistas conforman lo que él denomina "economía de subsistencia" y actúa alimentando el proceso de crecimiento de los sectores estratégicos del sistema.

Aunque no explica directamente el origen del sector de subsistencia, es posible determinar sus componentes principales, - que vendrían a ser el crecimiento demográfico y la migración de los trabajadores del campo hacia las ciudades, debido a la introducción de técnicas capitalistas de producción en el agro.

Por lo tanto para Oliveira, existirían dos sistemas superpuestos, donde "lo capitalista" vive y se desarrolla a expensas - de "lo no capitalista o de subsistencia", otorgándole al sector de subsistencia un papel totalmente funcional. En otras palabras por ser proveedor de mano de obra y depresor de salarios del sector capitalista, cumple con el papel de un ejército industrial de reserva.

Oliveira también le asigna un rol determinante a la política económica, para la explicación del crecimiento económico del Brasi. En efecto, la relación capital trabajo, que determina la productividad de la fuerza de trabajo, se vió ampliamente beneficiada por la fijación del salario mínimo por parte - del gobierno. Salario que no se puede sostener sea muy alto, por lo cual las empresas capitalistas se veían libradas del fantasma de la competencia perfecta, en la cual habría que - competir para hacer uso de los factores. Para que esta medida fuera efectiva, era necesaria la existencia de un ejército industrial de reserva que redujera los salarios a un próximo

nivel de subsistencia y al mismo tiempo, conseguir que los artículos de primera necesidad fueran de bajo precio. Lo contrario implicaría que el nivel de vida fuera alto. De ahí la necesidad de generar bienes de consumo necesario a bajo precio.

Para lograrlo, el ejército industrial de reserva debe estar conformado por población económicamente activa y ocupada, que se ubican en el sector de subsistencia tanto en el campo como en los servicios. La agricultura, debido a la combinación de tierra y mano de obra, produce bienes de consumo a bajo precio y los servicios en las ciudades abaratan el nivel de mano de obra y bienes y servicios urbanos.

De este modo, en el Brasil, el salario mínimo fue ligeramente superior al nivel de subsistencia y sentó las bases para un proceso de desarrollo en la acumulación de capital por parte de las unidades económicas capitalistas.

La transferencia de excedente en el sector de subsistencia, también adopta la forma de apropiación directa. En el agro brasilero no existe apropiación de la tierra, sino que el campesino explota la parcela que tiene en usufructo, previo el desmonte, arado y cuidado de la misma. Los cultivos que realiza son los de subsistencia. En este proceso, prepara la tierra para un uso posterior. Llegado el momento, el campesino debe devolver la tierra al terrateniente, quién la utiliza con técnicas intensivas en capital, con lo que aumenta la productividad de la tierra. Hay en consecuencia, una transferencia de trabajo acumulado que se transforma en una acumulación primitiva sin costo para el propietario.

Finalmente, la acelerada industrialización y consecuente urbanización exigió el desarrollo del sector servicios en las ciudades, pero debido a la carencia de capitales, debió hacerlo en forma no capitalista, con mano de obra no calificada remunerada a bajos niveles. La dinámica del sector subsistencia de-

pende, por lo tanto, de la dinámica del sector capitalista.

2.2. Análisis de PUL SINGER

La estructura económica del sistema capitalista en los países subdesarrollados tiene cuatro sectores;

- Sector de mercado, típicamente capitalista
- Sector Gubernamental, con actividades estatales que no tienen finalidad de lucro.
- Sector Autónomo, unidades precapitalistas localizadas en áreas urbanas.
- Sector de subsistencia, precapitalistas con condiciones de autoconsumo y localizadas en el área rural.

Singer intenta determinar las leyes del empleo que rigen en cada uno de ellos. Su hipótesis supone que el nivel de empleo - en cada uno de los sectores depende del nivel de actividad económica y que el sector capitalista imprime una relación de subordinación a los restantes sectores.

✓ Sector de Mercado

Funciona regulado por las leyes de la oferta y la demanda. El mecanismo de ajuste entre la producción, ahorro y consumo es - el mercado, por lo tanto, al no existir planificación, siempre habrán desequilibrios y estrangulamientos en su crecimiento, - lo que a su vez significará contracción en la actividad económica.

Cuanto más grande es el número de empresas, más grande la posibilidad de desajustes. Como consecuencia de ello, el empleo - no podrá crecer fuera de ciertos límites, que además, son inferiores al plano empleo. Debido al crecimiento demográfico, la oferta de mano de obra crecerá al mismo tiempo que la demanda será cada vez menor por la utilización de técnicas intensivas en capital.

Como conclusión, en el sector de mercado, rige la del pleno empleo parcial, es decir que sólo una parte de las ramas de actividad y algunas categorías ocupacionales gozan de la situación de pleno empleo, mientras que las restantes adolecen del subempleo e incluso del desempleo.

Sector Gubernamental

Se entiende por tal, al conjunto de actividades públicas que prestan servicios no remunerados (fuerzas armadas, policía, tribunales, escuelas públicas, hospitales públicos, previsión social, burocracia administrativa y financiera del estado, tecnocracia de planificación y control, cuerpo diplomático, etc).

Debido a que la demanda por servicios tiende a crecer más que el PIB de la economía, Singer afirma que el verdadero límite a la expansión de las actividades gubernamentales, está constituido por la escasez de recursos para financiarlos.

Los ingresos públicos provienen del excedente producido por el resto de la economía, principalmente en el sector de mercado, por la baja productividad de los sectores autónomo y de subsistencia.

Se entiende, según Singer, por excedente a la parte del ingreso nacional destinado a la remuneración del factor capital en todas sus formas. Por lo tanto, su expansión o contracción depende del sector capitalista o de mercado. La productividad del trabajo en el sector no capitalista, crece a menor ritmo que en el sector capitalista.

Las actividades públicas tienden, cada vez más a demandar mano de obra con mayor calificación, llegando a competir con el sector capitalista de la economía. Por lo cual, las actividades gubernamentales, lejos de promover el empleo en el marco de la

oferta de mano de obra no calificada, contribuyen a que la economía alcance el nivel de pleno empleo parcial.

• Sector Autónomo

Este sector está compuesto por la mano de obra que no logra emplearse en los sectores capitalista y gubernamental y se caracteriza por estar compuesto por actividades artesanales que destinan su producción al mercado.

Singer subdivide el sector en tres partes:

- a) Actividades poco penetradas por las empresas capitalistas.
- b) Actividades satélites de la economía capitalista.
- c) Actividades de productividad ínfima que subsisten por bajo costo de oportunidad de los factores.

"El primer subgrupo es una supervivencia del pasado y su origen habría que rastrearlo en el de las formas precapitalistas de producción. El segundo subgrupo debe su existencia a la necesidad que tiene la producción capitalista de ciertos bienes y servicios complementarios en los que la técnica disponible - todavía no proporciona una tasa de rentabilidad que justifique su incorporación a la órbita capitalista de producción. Finalmente, las actividades autónomas de ínfima productividad, son las responsables de la mayor parte del empleo en este sector".

2/

La funcionalidad del sector reside en su capacidad de demanda de productos provenientes del sector capitalista de la economía, además de servir de complemento para el desarrollo del sector de mercado.

La dinámica del sector autónomo está en función directa de la del sector capitalista y su desarrollo depende de la capacidad

2/ Paul Singer. Elementos para una teoría del empleo en Países Subdesarrollados en el Empleo en América Latina. Siglo XXI. Buenos Aires - 1976.

de absorción de este último. Es así que, según Singer, los componentes del sector autónomo tienden cada vez más a ocuparse de actividades más deprimidas en función directa de los requerimientos de los sectores más "adelantados" de la economía.

. El sector de Subsistencia

La característica más importante de este sector radica en el hecho de que el producto se destina predominantemente al consumo de los propios productores, es decir, al autoconsumo.

La disponibilidad de factores, como ser tierra y trabajo, justifica y explica su existencia. Singer sostiene que el origen del sector es previo a la aparición de la economía capitalista en el agro.

El sector de subsistencia es un ejército industrial de reserva, para el sector capitalista rural, tanto en su función de depresor de salarios como de reserva de mano de obra, por lo cual la empresa capitalista estimula la formación de unidades de subsistencia mediante la concesión de tierras en usufructo. De esta manera, la unidad capitalista obtendrá mano de obra barata en el momento en que más lo requiera, con salarios sumamente bajos y la seguridad de que las personas ocupadas en el sector de subsistencia, aceptarán gustosas.

Una otra función del sector de subsistencia es la producción de artículos de consumo a precios bajos, con lo cual estaría garantizada la reproducción de la fuerza de trabajo.

2.3. Análisis de ROGER BARTRA

Este autor fundamenta su análisis en la realidad del agro mexicano, enmarcado en las condiciones y necesidades internas de la acumulación de capital a nivel de la economía en su conjunto.

Para el autor existe una relación de subordinación del sector agrícola al sector industrial, lo que conduce a una estructura agrícola destinada a la reproducción del sistema.

Esta estructura, afirma Bartra, se caracteriza por la coexistencia de dos modos de producción: el capitalista y el mercantil simple. El modo de producción capitalista en el agro, basado en la utilización de técnicas de producción capital intensivas, provoca la pauperización del modo de producción mercantil simple, con la aparición y permanencia del desempleo y subempleo como característica principal.

La introducción de maquinaria moderna en el campo, permite un alto nivel de producto por hombre ocupado y reduce la capacidad de absorción de mano de obra. Por otra parte, la gran masa de campesinos propietarios de la tierra, pero afectados por el minifundio, son o se constituyen en un ejército industrial de reservas, que permite al capitalista obtener asalariados con salarios de subsistencia. Estos dos aspectos, la alta capacidad de productividad por hombre ocupado y los bajos salarios pagados, otorgan una alta capacidad de generación del excedente, que es apropiada por el empresario.

En el mercantil simple, el proceso de generación del excedente adopta otra forma. En efecto, dadas las condiciones de trabajo, la utilización de unidades productivas familiares y la no utilización de insumos, determina precios bajos para los bienes que no son consumidos por las unidades productivas, las cuales, vía precios, transfieren su excedente generado a los otros sectores de la estructura agraria, como ser los intermediarios y las empresas capitalistas. En base a éstas consideraciones, Bartra concluye que el productor mercantil simple es explotado a través de los términos de intercambio de las mercancías.

Los beneficiarios de ésta explotación serían la burguesía industrial, por la mantención de precios bajos de los productos agrí

colas que le permite la obtención de materias primas y fuerza de trabajo baratas; la burguesía rural, a través del proceso de formación de renta diferencial; las empresas monopólicas agroindustriales y agrocomerciales, al convertir al campesino en un asalariado más, aunque en los hechos siga siendo un productor independiente. Por consiguiente, este estrato está integrado totalmente al proceso de acumulación de capital.

. El Sector de los Subocupados

A partir de todo lo precedente, Bartra define un sector de los Subocupados que vendrían a ser aquellos que trabajan 100 días al año en promedio y estaría conformado por:

- Campesinos sin tierras que venden su fuerza de trabajo en el campo (jornaleros) durante la cosecha y siembra, en especial, estando el resto del año desempleados.
- Campesinos en posesión de una parcela de tierra (ejidatarios) o con propiedad de tierra (minifundistas), que tienen ingresos insuficientes, alto nivel de autoconsumo, venta reducida en el mercado y que complementan el trabajo agrario, con actividades afines como el comercio y los servicios.
- Campesinos ejidatarios y minifundistas privados que producen para el mercado, pero que no contratan mano de obra, empleando para la producción a trabajadores familiares.
- Campesinos jornaleros y pauperizados que ante la imposibilidad de encontrar trabajo en el campo, se desplazan a las ciudades.

De acuerdo al análisis de Roger Bartra, el origen del sector de los subocupados, debe ser buscado en las condiciones que adoptó el proceso de acumulación en el agro y como quiera que este sector lo componen las personas que poseen una parcela de tierra y los trabajadores carentes de ella, el origen del sec-

tor se remota a la estructura agraria heterogénea donde las formas de producción capitalistas tienden a destruir a las precapitalistas.

En cuanto a las funciones que cumple el sector, Bartra sostiene que el papel fundamental que juega la economía mercantil simple en el sistema económico es el de la "autoexplotación" que posibilita la función "transferencia de valor".

Los campesinos pobres que deben vender sus productos a los intermediarios y empresas capitalistas, cumplen la función de ser fuente de excedente y proveedores de insumos a precios bajos.

Por otra parte los campesinos pauperizados y semiproletarios, - al constituirse en un ejército industrial de reserva, son totalmente funcionales para el sistema.

Por último, la dinámica del sector depende de las propias leyes que rigen el proceso de acumulación de capital por una parte, y del papel del estado en el proceso, por otro. Sin la intervención del estado, el sector sería totalmente dominado por el sector capitalista, por lo tanto, es de esperar que continúa en expansión.

3. LA CORRIENTE DE LA DEPENDENCIA

La dependencia es entendida como una relación económico-social entre países por la cual el desarrollo de ciertas naciones -llamadas dependientes-, está subordinado a las necesidades y formas del desarrollo de las naciones dominantes. ^{3/}

La dependencia como relación social implica la subordinación a centros externos de las diversas instancias del proceso económico-social de los países dependientes. Según cual sea la instancia, se habla de dependencia política, económica, cultural, militar, etc. Dentro de

^{3/} PNUD - OIT op. cit.

la económica, se distinguen, además, la tecnológica, productiva, comercial y financiera.

Tecnológica, por la adopción por parte de los países dependientes, de las técnicas de producción creadas en los países dominantes. Productiva en cuanto las empresas multinacionales detentan la propiedad de los recursos nacionales naturales y/o los bienes de capital en los países dependientes. Comercial, que se presenta por el control que los países dominantes ejercen sobre la oferta y demanda de bienes y servicios a nivel internacional y se expresa a través del deterioro de los términos de intercambio. Financiera, que implica que los países dominantes tienen el control sobre las decisiones de los países dependientes por cuanto tienen en su poder los organismos financieros y banco privada a los cuales recurren para solucionar sus problemas de balanza de pagos y financiamiento de su desarrollo. Los seguidores de esta corriente, también asignan singular importancia al proceso de acumulación de capital.

Al utilizar el sector hegemónico de la economía, técnicas intensivas en capital, con alta productividad por hombre ocupado, opera con inflexibilidad en los coeficientes técnicos y a gran escala, con la consiguiente disminución de la demanda de mano de obra. El desarrollo tecnológico implica la mayor tecnificación en la fuerza de trabajo, con lo cual también se consigue la demanda restringida de mano de obra. Además se plantea que el sector capitalista de la economía actúa en un mercado oligopólico, por lo tanto, los precios se fijan a través del costo directo más una ganancia y no como resultado del juego de las fuerzas de mercado.

Se aceptan dos tipos de mercado:

- Concentrado, que aparece por la existencia de discontinuidades tecnológicas que obligan a la empresa a controlar tamaños mínimos de mercado, para poder aprovechar sus economías de escala y utilizar de forma adecuada el capital instalado.

- Diferenciado, a partir de la diferenciación de los bienes producidos, creando mercado cautivos. Esta diferenciación se da principalmente en aquellos bienes que obedecen a pautas de consumo de los países dominantes.

A partir de este marco, es decir, el carácter dependiente con el que los países no desarrollados, se incorporan al capitalismo en su fase oligopólica, es que los seguidores de esta corriente analizan el problema del subempleo y del desempleo. Para todos ellos, las técnicas intensivas de capital, reducen considerablemente la demanda de mano de obra. Por otra parte, las empresas oligopólicas, obligan a las pequeñas unidades a mantenerse al margen a costa de sacrificios de su ingreso. Ambos aspectos determinan la existencia de una gran parte de la población, en condiciones de subempleo e incluso de desempleo.

3.1. El Análisis de ANIBAL QUIJANO Y JOSE NUN

Tanto Quijano como Nun, centran su análisis en el estudio del capitalismo en su fase monopólica. Para Nun el objeto de estudio, lo constituye lo que él denomina masa marginal, para Quijano en cambio, el problema lo constituye la marginalidad como fenómeno adyacente al proceso de desarrollo.

. La Marginalidad en el sistema Capitalista

Para estos autores el paso del capitalismo competitivo al monopólico, implicó un cambio cualitativo en la forma de acumulación de capital. El tiempo y la cantidad de trabajo perdieron la importancia que tenían en la generación del excedente, la cual dependía cada vez más, de la utilización de instrumentos técnicos. Las unidades productivas tienden a disminuir constantemente la mano de obra utilizada, lo que significa que grandes contingentes de población pierden toda posibilidad de ser incorporados al proceso productivo hegemónico. Por otro lado este proceso de utilización de técnicas más mecanizadas,

exige mayor calificación en la mano de obra, con lo cual la posibilidad de inserción en el mercado laboral es aún menor.

Esa masa poblacional, de esa forma generada, durante la fase del capitalismo competitivo, era prácticamente un ejército industrial de reserva, con todas sus características inherentes. Con el pasaje al capitalismo monopolístico, la población excedente relativa ya no se confunde con el ejército industrial de reserva, sino que lo excede.

En tales condiciones se crea una masa marginal que no tiene posibilidades de vender su fuerza de trabajo al sector capitalista monopolístico y por consiguiente no puede cumplir el papel clásico de depresor de salarios de las personas ocupadas en el sector.

Sin embargo, el concepto de masa marginal, no solamente es manejado con relación al sector hegemónico de la economía, sino también, con relación a todo el sistema. En ese sentido, se ría masa marginal, la población que no puede operar como mano de obra de reserva ni aún para las empresas capitalistas de menor desarrollo relativo y que desarrollan sus actividades en mercados competitivos.

La Marginalidad en América Latina

Tanto para Nun como para Quijano, la condición de países capitalistas, así como el hecho de que la mayor parte de las empresas del sector hegemónico de sus economías, corresponden a empresas multinacionales, determinan la existencia de marginalidad como fenómeno consecuente.

Sin embargo, sostienen, estas condiciones aunadas a la característica de países dependientes permiten que el fenómeno alcance proporciones aún mucho mayores.

La incapacidad de la industria de absorber mano de obra excedente por su carácter dependiente, se ve reforzada y se refleja - en la escasez de capital, debido a la salida de excedente hacia el exterior. Parte del excedente que permanece en el país, es utilizado en consumo suntuario y por último, la existencia de un mercado débil sin posibilidad de expandirse al exterior, - justifican lo que se sostiene.

Todos estos factores han hecho que los países latinoamericanos no puedan financiar su desarrollo industrial, con la permanencia de formas productivas precapitalistas.

Quijano por su parte sostiene, que el origen del fenómeno radica en el carácter dependiente que adopta el proceso latinoamericano de industrialización en su segunda etapa, o sea cuando - los países dominantes lograron superar las consecuencias negativas de la Segunda Guerra Mundial. En la primera etapa el - proceso de industrialización de América Latina, la utilización de técnicas simples de producción, era compatible con los recursos existentes, es decir que los aumentos de la demanda de mano de obra, estaban a la par de la oferta. Con el paso al capitalismo monopolístico la utilización de nuevas técnicas, condiciona una disminución constante de la demanda de mano de obra, por lo tanto, una parte de la población obrera queda marginada.

Por su parte, las unidades económicas que no están en condiciones de competir con el sector hegemónico, se ven forzadas a - quedar al margen de la competencia, constituyéndose en otra - fuente de desocupación. Ninguno de ambos autores, acepta la - tesis del dualismo, con dos sistemas económicos yuxtapuestos, el formal o desarrollado y el informal o no desarrollado, aunque también es cierto que minimizan las funciones que cumple - el sector dentro de la economía. En efecto, sostienen que las formas de vinculación o funcionalidad con respecto al sector -

hegemónico, son fragmentarias e indirectas.

En cuanto a la dinámica del sector se refiere, ambos autores - sostienen que su número irá en aumento al igual que su caracte_rística de marginalidad.

Dos líneas de ocupación compondrían esencialmente el sector: la pequeña burguesía marginal, que actúa en la periferia del - sector capitalista y el proletariado marginal que son las per-sonas que no tienen más recurso que desempeñarse en ocupaciones asalariadas inestables. La movilidad ocupacional, adopta la - forma horizontal aunque no es simétrica, puesto que la burgue-sía marginal tiene al proletariado marginal, siendo este últi-mo quien tiene mayor incidencia en el sector.

CAPITULO TERCERO

EL SECTOR INFORMAL URBANO EN LA CIUDAD DE LA PAZ

El presente capítulo estará dedicado primero, a la definición del marco teórico dentro del cual se desenvolverá la investigación, segundo al estudio de la génesis, composición y características que cumple el sector en el contexto de la economía laboral y en el marco geográfico de la ciudad de La Paz.

1. Definición del Marco Teórico

El propósito de la tesis es un estudio del sector informal urbano en la ciudad de La Paz. Para que este estudio tenga el grado de objetividad deseado, es indispensable la determinación de un marco teórico dentro del cual y a la luz del mismo sea posible analizar el sector objeto de estudio.

En primer término, se plantean las hipótesis al interior de una economía capitalista dependiente, como es el caso de la economía boliviana y el de todos los países latinoamericanos en general aunque existan diferentes grados de dependencia en cada uno de ellos.

La perspectiva bajo la cual se determinará el tamaño del sector informal urbano, será la del mercado laboral.⁴ Se adopta este criterio, no por considerarlo el más apropiado, sino limitados principalmente por la información que es posible extraer de la Encuesta Permanente de Hogares de 1978, realizada por el INE. Es necesario aclarar, sin embargo, que este hecho no debe ser tomado en cuenta como una deficiencia de la investigación mencionada; por el contrario, es posible que sea una de las más completas que se realizan en el país; el quid estriba en que no fué diseñada con el propósito expreso de captar información sobre el sector informal, sino sobre el nivel de empleo en general.

Concebido en estos términos, el marco teórico permite determinar la existencia de dos sectores totalmente diferenciados en el conjunto de la economía urbana: el sector formal, en el que predominan relaciones capitalistas de producción, con una alta productividad por hombre ocupado, utilización de técnicas intensivas en capital y una demanda restringida de mano de obra, como características principales; por otra parte, el sector informal con predominio de relaciones precapitalistas de producción, baja productividad por hombre ocupado, utilización de técnicas intensivas en mano de obra y sobre todo, receptor de una gran parte de la oferta de mano de obra.

La hipótesis que se pretende demostrar, se refiere exclusivamente a esta masa poblacional, a su origen y composición.

En primera instancia se plantea como hipótesis principal, que el sector informal urbano en la ciudad de La Paz, comprende a un gran porcentaje de la población económicamente activa (PEA), como consecuencia de la condición de economía capitalista dependiente y atrasada que tiene el país.

Paralelamente, existen otras hipótesis que pueden ser denominadas secundarias, por ser consecuencia de la hipótesis principal, las que están expuestas más adelante.

Se ha definido a la economía boliviana como capitalista dependiente, entendido este concepto como un condicionamiento a la modalidad de desarrollo impuesta en el país, consecuente con las necesidades de los países dominantes y no de los países dependientes.

En este sentido, se afirma "la dependencia no significa que el país sea un simple receptor de decisiones externas, sino, más profundamente, que las estructuras productivas, sociales y políticas de Bolivia, dependen de una estructura más amplia, donde las decisiones determinantes están en manos de los grupos hegemónicos de los países metropolitanos". 1/

1/ Estrategia Socio-económica del Desarrollo. Ministerio de Planeamiento y Coordinación. 1970 pag. 1.

Para que este fenómeno fuera posible, jugaron un papel importante el modo y la época de inserción de la economía boliviana en el sistema capitalista. El modo porque siendo Bolivia un país tradicionalmente productor de materias primas, una vez dada la división internacional del trabajo, su inserción en el sistema capitalista estuvo condicionada precisamente en torno a este aspecto. Es así como en esa época, se adopta la política primario exportadora como alternativa de desarrollo, con lo cual tanto la agricultura como la industria, se vieron seriamente afectadas en cuanto a su viabilidad.

La época, en tanto muchos otros países ya se encontraban en la fase capitalista, Bolivia recién hacia su incursión en este campo,

Por lo tanto, no se puede afirmar que nuestro país tuvo un desarrollo histórico secuencial, en cuanto a los modos de producción, sino más bien distorsionado y es más, condicionado.

Se presentan diversas instancias de dependencia: política, cultural y económica. Dentro de la económica se habla de dependencia tecnológica, productiva, comercial y financiera.

No es intención del presente trabajo aportar mayores criterios de definición y estudio en cuanto a las instancias culturales y políticas se refiere, por lo que los esfuerzos estarán encaminados a la dilucidación de la instancia económica,

1.1. Dependencia Comercial

El primer aspecto, la Dependencia Comercial, se refiere al dominio que ejercen los países del centro en las relaciones comerciales que mantienen con los países de la periferie.

En el caso de nuestro país, dada la característica primario exportadora que tiene la economía, como uno de sus principales rasgos, es determinante la participación de las materias primas en la composición de sus exportaciones. Este hecho,

preocupante por sí mismo, se vé mucho más agravado aún por cuanto muy pocos productos tienen una real y efectiva participación en el valor total de las exportaciones.

Por otra parte, por las relaciones desventajosas en las que se desarrolla el comercio exterior de Bolivia, y en virtud de convenios internacionales, es frecuente que los volúmenes de exportaciones no sean los deseados por el país sino determinados y asignados por los referidos convenios que, naturalmente persiguen precautelar los intereses de los países dominantes.

Además, los precios de los bienes exportados son generalmente fijados por los países dominantes en virtud de la ascendencia que tienen al interior de los carteles, convenios y tratados y por su influencia en los niveles de oferta y demanda mundiales.

Prácticamente no existe materia prima cuya comercialización no esté sujeta a condicionamientos que desvirtúan el juego de oferta y demanda. Sin embargo es muy poco frecuente y tal vez inexistente la presencia de convenios en el caso de los bienes manufacturados procedentes de los países industrializados.

En el período comprendido entre 1970 y 1978 el valor de las exportaciones de minerales, tuvo una participación porcentual - que fluctuó entre el 60 y 90 % aproximadamente, lo que confirma el carácter monoexportador del país. En cambio los hidrocarburos representaron valores comprendidos entre 4,5 y 30 % y el grupo Otros Productos, alcanzó una representación que vá del 5 al 14 %.

Ahora bién, estas exportaciones tienen como destino los países industrializados, que son quienes cuentan con la industria transformadora de materia prima, la que retorna al país en forma de bienes manufacturados con un alto componente de valor agregado.

CUADRO N°1

VALOR DE LAS EXPORTACIONES, POR AÑOS

(Millones de \$us.)

AÑOS	TOTAL	MINERALES		HIDROCARBUROS		OTROS	
		Valor	%	Valor	%	Valor	%
1970	225.6	204.7	90.7	10.2	4.5	10.7	4.8
1971	215.9	173.3	80.3	23.9	11.1	18.7	8.6
1972	240.4	174.2	72.5	41.6	17.3	24.6	10.2
1973	332.6	226.0	67.9	67.0	20.1	39.6	12.0
1974	647.8	387.4	59.8	193.2	29.8	67.2	10.4
1975	530.1	314.0	59.2	154.0	29.1	62.1	11.7
1976	637.1	378.7	59.4	167.5	26.3	80.9	14.3
1977	715.4	492.6	68.9	134.9	18.8	87.9	12.3
1978 (p)	725.3	515.0	71.0	122.3	16.9	88.0	12.1

FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas.

CUADRO N° 2

VALOR DE LAS EXPORTACIONES, POR ZONAS ECONOMICAS

(Millones de \$us.)

DESTINO	1970		1972		1974		1976		1978 (p)	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
TOTAL GENERAL	225.6	100	240.4	100	647.8	100	637.1	100	725.3	100
AMERICA LATINA	19.1	8.5	63.4	26.4	218.3	33.7	212.5	33.4	193.2	26.2
TOTAL	184.8	82.0	163.7	68.0	392.9	60.6	403.1	63.3	502.4	69.3
CANADA			0.1		0.1		0.3		0.4	
E.E.U.U.	78.5	37.8	66.3	27.5	189.6	29.3	222.4	35.0	221.0	30.5
EUROPA ORIENTAL	1.9	0.8	8.9	3.7	29.7	4.6	28.5	4.5	79.4	11.0
C.E.E.	16.4	7.3	20.6	8.6	54.0	8.3	113.5	17.8	88.8	12.2
ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	86.3	38.0	66.8	27.8	111.6	17.2	23.0	3.6	110.1	15.2
RESTO DE EUROPA OCCIDENTAL	1.7	0.7	1.1	0.5	7.9	1.2	15.4	2.4	2.7	0.4
ASIA	21.7	9.5	13.3	5.5	28.0	4.3	17.0	0.4	13.8	1.9
OTROS					8.6	1.3	4.5	0.7	15.9	2.2

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística.

En los años comprendidos entre 1970 y 1978, las exportaciones que efectuó Bolivia, con destino a los países desarrollados, tuvieron una participación porcentual sobre el total de exportaciones que fluctuó entre 82 y 60 %. En efecto, en 1970 se registró el mayor valor, con 81.9 % valor que fué descendiendo paulatinamente, con el transcurso del tiempo, hasta alcanzar el 59.6 % en 1975; durante los siguientes años, las exportaciones con destino a países industrializados se distribuyeron alrededor del 70 %.

En cambio los países de América Latina, tuvieron cada vez mayor participación, puesto que de 8.5 % en 1978, pasaron a representar un tercio del valor total de las exportaciones en los sucesivos años.

El deterioro de los términos de intercambio, es una consecuencia de las relaciones comerciales de dependencia de nuestro país con los países hegemónicos. Si obtenemos el valor unitario de TM de exportación y lo comparamos con su similar en el caso de la importación, es posible comprobar la aseveración anterior. (Cuadro N°3)

La columna (1) representa el valor unitario, expresado en dólares de los Estados Unidos de Norte América, de la tonelada métrica de exportación, en tanto que la columna (2), consigna los valores unitarios correspondientes a la tonelada métrica de importación.

Al margen de la diferencia de valores, cuya relación se muestra en la columna (3), se destaca el impresionante abaratamiento de las exportaciones, diametralmente opuesto al comportamiento observado en las importaciones.

En 1970, una tonelada métrica de importación valía 1.38 veces más que la de exportación. Al año siguiente, la relación casi logra duplicarse (2.52) y alcanza a 5.35 en 1972. Sin embar-

CUADRO N°3 EVOLUCION DE LOS TERMINOS DE INTERCAMBIO

AÑOS	(1)	(2)	(3)
	<u>Valor Exportado</u> Volúmen Exportado	<u>Valor Importado</u> Volúmen Importado	Relación 2/1
1970	294.5	406.6	1.38
1971	153.8	388.1	2.52
1972	78.9	422.5	5.35
1973	81.1	569.8	7.03
1974	165.6	845.8	5.11
1975	152.1	979.2	6.44
1975	176,9	1.053.6	5.96
1977	219.7	967.9	4.41
1978	241.0	1.019.3	4.23

go, el valor más impresionante se registra en 1973, con 7.03.

Es decir que con el producto de la exportación de siete toneladas métricas, compuestas principalmente por materias primas no renovables, se podía importar tan solo una tonelada métrica. A partir de ése año, la relación fué descendiendo aunque no - significativamente, hasta alcanzar a 4.23 en 1978, valor todavía preocupante para nuestra economía.

Cada vez es menor el volúmen que se puede importar y también menor el valor de nuestras exportaciones.

1.2. Dependencia Tecnológica

Tradicionalmente los países periféricos se caracterizan por ser productores de materia prima, las que vía exportaciones, tienen como destino las fábricas e instalaciones industriales de los países dominantes. Como consecuencia, surge un modelo de desarrollo, denominado primario exportador, vigente todavía

en algunos países dependientes.

La disminución de la demanda por materias primas por parte de los países industrializados, luego de la crisis de 1930, ocasionó que en muchos países de América Latina se empezará a desarrollar un sector industrial que produce para el país y tiene a sustituir los bienes para el consumo que hasta entonces se importaban.

Paralelamente, en los países metropolitanos, se presenta un acelerado crecimiento tecnológico en aras de incrementar la productividad, lo que acarrea como efecto la necesidad, cada vez más imperiosa, de renovar maquinaria industrial que aún no ha cumplido su vida útil. La maquinaria de este modo deshechada, es canalizada hacia la industria incipiente de los países periféricos, donde es considerada como un verdadero adelanto tecnológico. Su incorporación supone el pago a los países de origen de elevadas sumas de dinero, las que estando al alcance de su economía, obligan a recurrir al financiamiento externo, reforzando más aún la dependencia financiera.

El productor capitalista, tiende por todos los medios superar la tasa media de ganancia, definida como la relación entre el excedente producido y el capital empleado (constante y variable). Buscará por lo tanto, hacer que su empleo efectivo sea igual al empleo potencial, es decir al número de trabajadores para operar el capital fijo a plena capacidad.

Sin embargo, al aumentar el número de trabajadores estará también aumentado el valor del capital variable, con lo que la tasa media de ganancia será menor. Preferirá por consiguiente, incrementar el capital constante para que en el siguiente ciclo se incremente también el excedente producido. Es decir que las empresas capitalistas tenderán siempre al aumento constante de la composición orgánica de capital. En cambio, las empresas no

capitalistas o precapitalistas, tendrán como característica - una composición orgánica de capital inferior a la unidad.

La clasificación por usos o destino económico, (CUODE) permite apreciar la composición de las importaciones, en las que los bienes de capital tienen una significativa participación, reforzando lo que se sostiene en acápites anteriores con referencia a la dependencia tecnológica. Las materias primas e intermedias o más propiamente, el valor que representan, tiene - su principal incidencia en la dependencia productiva, aspecto que será analizado más adelante.

En cuanto a los Bienes de Capital se refiere, se observa que - su participación porcentual al interior del valor total CIF -- frontera de las importaciones, empezó significando el 41,6 % - al principio del período de análisis (1970), para luego representar, tras constantes aumentos, el 50% en 1978. Los principales componentes de los Bienes de Capital son los materiales de construcción, los destinados a la agricultura, a la industria y finalmente, el equipo de transporte. Estos dos últimos grupos a su turno, alcanzan los porcentajes más representativos dentro del grupo Bienes de Capital.

Por lo tanto, gran parte de las divisas difícilmente obtenidas mediante la exportación, deben ser destinadas a la importación de Bienes de Capital, con todas las prerrogativas anteriormente mencionadas.

La alta participación del valor de las importaciones de materias primas y productos intermedios, corrobora el concepto de dependencia tecnológica, puesto que es fácil deducir que la industria nacional principalmente, no puede operar sin recurrir a insumos de origen importado, los cuales como se ha visto en el acápite de dependencia comercial, tienen un precio cada vez mayor. La incipiente industria nacional tiene de esta manera, un futuro no muy alentador, siendo mayor el número de empresas

que se ven forzados a quedar al márgen de toda actividad económica, lo cual se constituye en una vía más al desempleo.

Ahora bien, si bien son importantes los montos correspondientes a la importación de Bienes de Capital en todos los años del periodo de estudio, también lo son los pagos por concepto de retribución de inversiones.

Como ejemplo, conviene resaltar lo que anota Pablo Ramos con referencia al período 1972-1978, concerniente a la inversión extranjera privada directa y las salidas anuales por retribución de inversiones, concluyendo "que por cada dólar que ingresó al país como inversión, hubo un equivalente de 86 centavos por concepto de utilidades de empresas extranjeras". 2/

Además, como quiera que los Bienes de Capital fueron diseñados y construidos en los países industrializados y considerando la rapidez de su implantación, es un hecho que no se cuenten con los servicios nacionales de reparación y mantanimiento, debiéndose efectuar también pagos por concepto de servicio tecnológico.

1.3. Dependencia Financiera

La dependencia financiera es sin duda la instancia mediante la que se manifiesta con todo su peso la dependencia económica.

La detención de los organismos financieros por parte de los países dominantes, condiciona en sumo grado las decisiones que pueda adoptar el país. Es por demás conocido que nuestro país debe recurrir constantemente a estos organismos, tanto para cubrir sus déficits en balanza de pagos como para financiar su desarrollo, con el alto costo social correspondiente. Bolivia es poco menos que una víctima del capital extranjero.

2/ Pablo Ramos S. Siete Años de Economía Boliviana. 1980 Editorial Universitaria U.M.S.A., pag. 125.

Hacia fines del siglo XIX y principios del presente, se consolida la unión del capital bancario y el capital industrial, dando lugar al nacimiento del capital financiero, instrumento por el que los países dominantes ejercen su dominación en los países dependientes. Considerando que la propiedad de este capital financiero corresponde a un reducido grupo humano, se puede afirmar su carácter monopolístico, hecho que agrava más aún la relación económica anteriormente expuesta.

Existen dos vías de ingreso de capital financiero al país: La primera, constituida por la inversiones extranjera directa y la segunda, por la deuda externa.

La inversión directa, por su propia característica, pierde dimensión frente a la deuda externa, sin embargo, no debe ser óbice para efectuar su tratamiento. Entre 1972 y 1978, el monto total de inversión privada directa, alcanzó a cerca de 97 millones de dólares de los Estados Unidos, en los siete años ^{3/}, correspondiendo 46.5 millones a inversiones netas en sucursales; 34.5 a inversiones directas en empresas del país, y 15.8 en utilidades no distribuidas.

Como consecuencia de la dependencia financiera, las inversiones extranjeras directas fueron dirigidas hacia aquellas actividades productivas que responden a los intereses metropolitanos. (Atlas Copco Andina S.A., Hotel Sheraton S.A.), tal como se puede apreciar en el cuadro N°5.

En cambio con relación a la deuda externa, es necesario efectuar un análisis más detallado por ser esta la vía más importante de la dependencia financiera, tanto por el monto como por las implicaciones económicas que representa.

Hasta el 31 de diciembre de 1978, el saldo neto de la deuda externa, alcanzaba a 1.761 millones de dólares americanos, en tanto que el monto contratado era de 3.101.8 millones. Duran-

^{3/} Pablo Ramos, op. cit. pag. 124.

CUADRO N°5

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS
APROBADOS E INSCRITOS EN EL I.N.I. CON INVERSION
EXTRANJERA DIRECTA POR ACTIVIDADES (1972 - 1979)

Actividades	Inversión Extranjera Directa Miles de \$us.	%
Metalmecánica	19.294.2	49.46
Plásticos	477.0	1.05
Minería	1.560.7	3.43
Química	436.6	0.98
Textil	889.6	2.00
Maderera	2.930.0	6.45
Agroindustrial	8.706.0	19.16
Agricultura	50.0	0.11
Hotelería	5.300.0	11.66
Farmoquímica	199.4	0.45
Construcción	1.792.1	4.03
Alimenticia	719.9	1.62
Metalúrgica	100.0	0.22
Manufacturas de minerales no metálicos	797.9	1.79
Varias	2.178.6	4.90

FUENTE: Instituto Nacional de Inversiones

CITADO DE P. RAMOS op. Cit. pag. 127.

te esa gestión, los desembolsos, es decir el total de entregas efectivas por concepto de préstamo, alcanzaron a 541.3 millones de dólares. Sin embargo es necesario destacar la significación que tienen los pagos por concepto de amortizaciones e intereses que en conjunto representaron 355.5 millones de dólares, es decir, cerca de 66 % de los desembolsos. Este hecho - estará significando que aproximadamente dos terceras partes de los desembolsos por concepto de deuda externa, estuvieron destinados al pago del servicio de la deuda.

En el cuadro N°6 es posible apreciar la deuda externa de Bolivia por tipo de deudor, destacándose el hecho de el 50 % de la deuda contratada corresponde al Gobierno Central. Por otra parte, se observa que casi la totalidad de las empresas estatales tienen deudas contratadas con el exterior, sumando en conjunto, el 34.2 % del total de deuda contratada. El sector bancario especializado tiene también una participación significativa con 7 % dentro de los valores más representativos.

Según se desprende por los datos estadísticos referentes a la deuda externa, específicamente relacionada con la fuente de crédito, la diferencia que existe entre los años de plazo y la tasa de interés en los organismos multilaterales y los bancos privados del exterior, es notoria, pese a lo cual los préstamos provenientes de estos últimos son cada vez mayores, agravándose la relación de dependencia económica como consecuencia de la importación del capital financiero privado, al interior de la composición de la deuda externa pública.

El destino que tenga o hubiera tenido el poco margen de los desembolsos anuales luego de efectuado el servicio de la deuda, pierde la significación que tiene frente al elevado valor del servicio de la deuda. Sin embargo, pese a ello, son muchas las actividades de servicio que han sido desarrolladas con préstamos externos, en detrimento de las actividades propias de producción.

CUADRO N°6

DEUDA EXTERNA PUBLICA, SEGUN TIPO DE DEUDOR
AL 31 de DICIEMBRE de 1978

(Millones de \$us.)

Tipo de deudor	Deuda Contratada	DESEMBOLSOS	Servicio De la Deuda	Saldo Al 31-XII-78
TOTAL	3.101.8	541.3	355.5	1.761.5
Gobierno Central	1.560.7	216.8	224.4	805.9
Gobierno Local	113.3	32.4	7.6	84.2
Comibol	115.3	5.3	20.2	80.7
Y.P.F.B.	359.8	52.9	48.7	241.6
C.B.F.	114.6	22.0	10.3	66.0
E.N.F.E.	105.2	29.1	3.7	73.9
LAB	57.6	25.5	5.0	41.8
E.N.D.E.	86.5	15.0	2.8	59.3
E.N.A.F.	94.9	9.4	5.2	80.9
ENAF-COMIBOL	86.5			
E.N.T.E.L.	40.1	19.4	1.4	33.5
SECTOR BANCARIO ESPECIALIZADO	220.4	56.6	10.5	115.4
GOBIERNO CENTRAL (\$b)	15.3		1.1	9.7
OTRAS INST.SEC. PUB.	131.7	11.8	14.3	68.5

FUENTE: Banco Central de Bolivia.

Por último es necesario resaltar que sólo se disponen de cifras de la deuda externa pública desconociéndose en absoluto la deuda externa privada por lo que se puede suponer que el monto se vería incrementado y lo que es peor, con un desconocimiento total de las fuentes, modalidad de pago, periodos de gracia y otros aspectos colaterales.

1.4. Efectos de la Dependencia Económica

La dependencia económica tiene connotaciones y consecuencias claramente identificables en la economía del país dependiente, manifestadas mediante los efectos deformadores en el comportamiento de sus indicadores macroeconómicos. Naturalmente que surge inmediatamente la interrogación, es decir, ¿Cuál sería el comportamiento normal? para que por contraposición encontremos el comportamiento anormal. Un análisis de las principales variables macroeconómicas permitirá determinar hasta que punto o en que medida se manifiestan los efectos deformadores.

Producto Interno Bruto

Sin duda alguna, es uno de los principales indicadores de la situación económica de un país. Al analizar el PIB por sectores público y privado, se encuentra no sin sorpresa que entre 1975 y 1978, el sector privado produjo el 78 % del total en el primer año y el 75 % en el último, según puede apreciarse en el Cuadro N°7.

Este hecho puede ser considerado normal, en un país donde gran parte del aparato productivo se encuentra en manos del sector privado. En el caso de Bolivia, es un hecho ampliamente proclamado que el estado tiene en su poder la mayor parte del aparato productivo ^{4/}, y sin embargo, estaría produciendo tan

^{4/} Sin embargo, será necesario ahondar más el estudio de esta variable a fin de dilucidar la problemática que encierra. Es posible que no sea cierta esa aseveración.

CUADRO N°7

PRODUCTO INTERNO BRUTO, POR SECTORES
PUBLICO Y PRIVADO

(Millones de \$b. de 1970)

AÑOS	TOTAL	PUBLICO	%	PRIVADO	%
1975	16.417	3.601	22	12.816	78
1976	17.418	4.149	24	13.269	76
1977	18.151	4.403	24	13.748	76
1978	18.760	4.649	25	14.111	75

FUENTE: Banco Central de Bolivia

solo una cuarta parte de todos los bienes y servicios. Las empresas públicas y mixtas contribuyen con un porcentaje mayoritario, seguidas de las administraciones públicas y muy de lejos, las instituciones financieras y otras instituciones.

Las ramas de actividad en las que tiene una mayor participación el estado, son fundamentalmente las de minería e hidrocarburos (COMIBOL, YPFB). En un segundo orden de importancia, estará Electricidad (ENDE), Industrias manufactureras (CBF) Transportes y Comunicaciones (LAB, ENTEL, DGC) y Establecimientos Financieros (CNSS).

En cada una de estas ramas de actividad, es distinta y variable la presencia estatal. En algunos casos se puede afirmar que pierde significación.

La participación relativa de las actividades económicas en el Producto Interno Bruto real, es un elemento que arroja luces acerca del estudio del PIB, porque permite observar claramente qué ramas de actividades tuvieron un comportamiento ascendente y cuales no.

Entre 1970 y 1978, la participación de la minería al interior del PIB, descendió de 9.34 a 6.59 % en tanto que la extracción petrolera que registró 0.95 % en 1970, alcanzó su valor máximo en 1973 (2.93), para luego descender a 1.22 % en 1978. Las industrias manufactureras tuvieron un ascenso constante (de 14.4 a 16.04) a lo largo del período y Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, fué la rama que mayor variación registró puesto que de significar el 7.53 % en 1970, alcanzó a 11.69 % en 1978.

Como se podrá apreciar, aquellas actividades económicas con un mayor porcentaje de propiedad estatal, fueron las que perdieron mayor significación dentro del PIB real.

Por otra parte, Bolivia es catalogado como un país productor - de materias primas, puesto que su nivel de industrialización - es realmente bajo. Por lo tanto, es de suponer que las activi - dades primarias deberán tener un dinamismo considerable supe - rior al de los otros sectores: secundario y terciario.

En el cuadro N°9, se consignan las tasas de crecimiento co - rrespondientes a los diferentes sectores.

El sector primario, contrariamente a lo que se podrá suponer, registra tasas de crecimiento menores que las correspondientes a los sectores secundario y terciario, llegando a un valor ne - gativo en 1978 (-1.71 %). En cambio en un país con nuestras - características, resulta que el sector terciario, donde se a - grupan las actividades de servicio, tienen un crecimiento so - tenido a través del tiempo. Esta se presenta como una deforma - ción del comportamiento del PIB, como efecto de la dependencia económica.

Formación Bruta de Capital

La capacidad de generar excedente por parte de un país, se mi - de en la formación bruta de capital. Si ese excedente además es dirigido esencialmente hacia la inversión, principalmente a la inversión activa, es decir, aquella que tiene por finalidad el aumento de la capacidad productiva, se estarán dando las - condiciones para una real y efectiva acumulación de capital, - que en última instancia es el termómetro que mide el desarro - llo del país.

En el caso de Bolivia y considerando siempre el período de aná - lisis previsto para el presente trabajo (1970 - 1978) se tiene que la formación bruta de capital obedece a un comportamiento, si se quiere, tendente a favorecer la inversión extranjera, en detrimento de la nacional, como consecuencia de la incapacidad de producir bienes de capital nacionales, por una parte, y de

CUADRO N° 9

TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB, POR SECTORES

SECTORES	1970	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
TOTAL	4.90	5.80	6.68	5.13	6.60	6.10	4.21	3.36
Primario	6.01	7.20	11.97	- 0.89	3.23	3.59	- 1.33	- 1.71
Secundario	3.61	7.12	5.07	10.46	6.98	7.64	8.03	4.30
Terciario	4.79	4.53	4.29	6.76	8.37	6.83	5.57	5.45

FUENTE: Banco Central de Bolivia

canalizar la formación bruta de capital hacia rubros que no producen bienes sino servicios, por otra. Esta situación puede ser detectada en el Cuadro N°10.

Los montos correspondientes a mejora de tierras y ganado reproductor, son prácticamente insignificantes frente al total de la formación bruta de capital y frente también a las inversiones de vivienda, otras construcciones y equipo de transporte, los cuales como se sabe, no generan mercancías. La única inversión que realmente es importante, es la referida a maquinaria y equipo, que en el año 1978, representó el 34.5 % de la totalidad de la formación bruta de capital durante ese año.

Sin embargo, este hecho no debe ser considerado tomando en cuenta solo su primera apariencia. Subyacente, se encuentra el aspecto referido al origen de la formación bruta de capital. La crónica incapacidad de producir bienes de capital que tiene el país, se manifiesta con mayor intensidad en el caso de maquinarias y equipo, donde a manera de ejemplo, el componente importado alcanzó al 97.7%, lo que significa que tan solo el 2.3 % tuvo origen nacional durante 1978. Mayor constancia de dependencia tecnológica, es difícil de lograr a través de análisis de otras variables.

En términos generales, la participación del componente importado dentro de la formación bruta de capital se distribuye en el tiempo en el intervalo comprendido entre 45 y 50 %. El dominio que ejercen en una economía las clases dominantes, se manifiesta en acciones que responden a sus propios intereses. Las inversiones en Bolivia estuvieron destinadas a actividades que no generan valor sino que tienden a satisfacer las pautas de consumo y estandar de vida de las capas medias. Es notorio el crecimiento que observó el rubro vivienda en el período de estudio. En general efectuada la adición de los tres primeros grupos (vivienda, otros edificios y otras construcciones), se tiene como resultado que de significar el 42.7 % del total de

COMPOSICION DE LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL

(Millones de \$b. de 1970)

BIENES DE CAPITAL	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
1. Vivienda	339	328	318	313	421	492	522	546	605
2. Otros Edificios	184	176	167	181	248	289	344	398	301
3. Otras Construcciones	379	369	487	543	561	547	568	690	774
4. Mejora de Tierras		30	70	67	32	86	30	12	13
5. Equipo de Transporte	417	527	559	491	446	596	614	481	537
6. Maquinaria y Equipo	466	540	599	546	626	803	856	980	1.172
7. Ganado Reproductor	7	2	3	9	8	1	11	6	9
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	1.792	1.972	2.203	2.150	2.342	2.814	2.945	3.113	3.411
VARIACION DE EXISTENCIAS	319	371	665	390	178	794	317	247	- 19
FORMACION BRUTA DE CAPITAL	2.111	2.343	2.868	2.540	2.520	3.608	3.262	3.360	3.392

FUENTE: Banco Central de Bolivia.

la formación bruta de capital en 1970, pasaron a representar el 49.5 % en 1978. Es posible suponer que algún porcentaje - de este grupo se refiere a inversiones que podrían ser catalogadas como "productivas" o generadoras de valor, sin embargo la limitación en la información no permite llegar a conclusiones de esta naturaleza. Por tanto de la manera que se presenta, la composición de la formación bruta de capital, es difícil suponer que el problema de la creación de nuevos empleos pueda ser superada, lo que conduce naturalmente a una marginalización de un considerable porcentaje de la fuerza de trabajo, del modo de producción dominante.

Excedente de Explotación

Una variable macroeconómica que merece especial atención se refiere al excedente de explotación. En el período de estudio, en millones de pesos bolivianos, las magnitudes que ha alcanzado, representaron casi siempre alrededor del 50 %, en todos los años, del producto interno bruto. La tendencia sin embargo, está encaminada a una reducción en términos porcentuales. De un 52 % en el primer año, pasó a representar el 47 % en el último aunque sigue siendo la principal componente del PIB. (Cuadro N°12)

El concepto de excedente económico, tiene relevancia para los fines de estudio, al permitir siquiera aproximadamente, tener una idea de la capacidad de crecimiento o ampliación de la economía. Empero es recomendable no perder de vista que "el concepto de excedente lleva sin duda consigo algunas posibilidades de error que al aclarar y utilizarlo para comprender el proceso de desarrollo económico, ni las definiciones simples ni las mediciones refinadas pueden sustituir el esfuerzo analítico y el juicio racional!" 5/

5/ Paul Baran. La Economía Política del Crecimiento. Fondo de Cultura Económica. México 1959 pag. 39.

CUADRO N° 11

FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO Y COMPONENTE IMPORTADO

(Millones de \$b. de 1970)

AÑOS	Formación Bruta de Capital Fijo	C O M P O N E N T E		I M P O R T A D O		%	
		Publico	%	Privado	%		TOTAL
1970	1.792	418	27	390	22	871	49
1971	1.972	711	36	333	17	1.044	53
1972	2.203	696	32	441	20	1.137	52
1973	2.150	252	12	758	35	1.010	47
1974	2.342	196	8	831	36	1.027	44
1975	2.814	491	17	844	30	1.335	47
1976	2.945	826	28	600	20	1.426	48
1977	3.113	948	30	481	16	1.429	46
1978	3.411	1.183	35	486	14	1.669	49

FUENTE: Banco Central de Bolivia.

CUADRO N° 12

PRODUCTO INTERNO BRUTO Y EXCEDENTE DE EXPLOTACION

(En Millones de \$b.)

ANOS	PIB (A precios de comprador)	Remuneración a los Asalariados	Consumo de capital Fijo	Impuestos Indirectos	Excedente de Explotación
1970	12.370	4.209	756	942	6.463
1971	13.543	4.872	875	996	6.800
1972	17.249	6.023	1.149	1.437	8.640
1973	26.056	8.266	1.611	2.723	13.456
1974	43.325	13.622	2.296	5.671	21.736
1975	49.201	16.364	2.893	5.791	24.153
1976	56.447	19.128	3.413	6.377	27.529
1977	65.220	22.577	4.364	7.724	30.555
1978	76.474	26.950	4.946	8.479	36.099

FUENTE: Elaborado con base en información del Banco Central de Bolivia.

Cuanto del excedente de explotación se destina al consumo su -
pérfluo y cuanto a la reproducción, mediante la inversión, no
es posible deducir de los datos estadísticos con que se dispo-
ne, además de que no es propósito del estudio.

El dato de la inversión neta es un indicador de la utilización
del excedente, o de parte del mismo y su comportamiento en el
período de estudio, obedece a su constante crecimiento a pre-
cios corrientes, puesto que de 1.351 en 1970, alcanzó a 10.289
millones de pesos bolivianos en 1978. (Cuadro N°13)

Si se asocia el concepto de inversión bruta con el de forma -
ción bruta de capital, es posible seguir su comportamiento a
precios constantes, según se puede observar en el cuadro N°14.

Mientras que la formación bruta de capital fijo (FBKF), tuvo -
un crecimiento constante, no se puede afirmar lo propio acerca
del comportamiento de la variación de existencias, lo que ven-
dría a significar, entre otras cosas, que las fluctuaciones en
el nivel de la oferta global, tienen un paliativo en el monto
de las existencias. Este hecho casi imposibilita proveer un -
comportamiento normal en el componente de la formación bruta -
de capital, si bien su participación porcentual no es determi-
nante.

Existen además, hechos que vienen a reforzar la utilización no
eficiente del excedente generado por la economía. Consideran-
do que la economía boliviana es en general abierta hacia las -
relaciones con el exterior, se puede afirmar que existen vías
que acentúan su filtración. Es así como parte del excedente -
es remitido al extranjero en forma de recursos por utilidades,
pagos de regalías, etc.

Otra vía la constituyen los términos de intercambio desfavora-
bles. Al margen de todo ello se mencionan los efectos de la -
dependencia tecnológica, que implica la importación masiva de

CUADRO N° 13

INVERSION BRUTA Y NETA

(Millones de Pesos Bolivianos)

AÑOS	Ahorro Interno	Ahorro Externo	Inversión Neta	Consumo de Capital Fijo	Inversión Bruta
1970	1.093	258	1.351	756	2.107
1971	975	472	1.447	875	2.322
1972	1.657	599	2.256	1.149	3.405
1973	3.342	416	3.758	1.611	5.369
1974	7.070	-2.280	4.790	2.296	7.086
1975	5.759	3.352	9.111	2.893	12.004
1976	6.638	1.874	8.512	3.413	11.925
1977	6.019	3.146	9.165	4.364	13.529
1978	3.605	6.684	10.289	4.946	15.235

FUENTE: Banco Central de Bolivia.

CUADRO N° 14

FORMACION BRUTA DE CAPITAL Y TASAS DE CRECIMIENTO
(Millones de pesos Bolivianos de 1970 y ¢)

AÑOS	FORMACION BRUTA DE CAPITAL		TASAS DE CRECIMIENTO	
	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	VARIACION DE EXISTENCIAS	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	VARIACION DE EXISTENCIAS
1970	1.792	319		
1971	1.972	371	10.04	16.30
1972	2.203	665	11.71	79.25
1973	2.150	390	- 2.41	- 41.35
1974	2.342	178	8.93	- 54.36
1975	2.814	794	20.15	346.07
1976	2.945	317	4.66	- 60.08
1977	3.113	247	5.70	- 22.08
1978	3.411	- 19	9.57	- 107.69

FUENTE: Elaborado con base en información del Banco Central de Bolivia.

bienes de capital y productos intermedios.

Finalmente, dada la poca capacidad de la industria nacional para proyectarse en el mercado exterior, la que aunada a las necesidades crecientes de importación, condujeron a un endeudamiento progresivo y al pago de interés por la deuda.

Como consecuencia de estos aspectos se puede observar en la economía boliviana, un desperdicio económico reflejado en la existencia de una gran capacidad ociosa del aparato productivo - en virtud de la escasa demanda efectiva, al igual que una subutilización crónica de recursos productivos existentes.

La estructura de la industria tiene un alto nivel de utilización de técnicas capital intensivas que no estén en relación con los recursos del país, actuando en condiciones de oligopolio y al amparo del proteccionismo gubernamental, lo cual le permite operar con bajos niveles de calidad y altos precios.

La creación de empleos por parte de las empresas con técnicas de producción modernas o relativamente modernas, representan altos costos medios. Así por ejemplo y tomando en cuenta la industria, se tiene que el costo medio de la creación de empleo en la industria de mediana y gran envergadura del sector privado fué de \$us. 40.000.- durante el decenio de 1970, con los valores más altos en la agroindustria, donde el costo medio por puesto de empleo fué de \$us. 70.000.-

Las inversiones industriales del sector público registraron costos de empleo todavía más altos, de hasta \$us. 200.000.- en el caso de una fábrica textil. 6/

En estas condiciones una gran parte de la fuerza laboral del país, se vé privada de obtener un puesto en el mercado de tra-

6/ Banco Mundial/ONUUDI. Estrategia de Desarrollo Industrial - en Bolivia. Enero 1982 pag. X.

bajo formal, que le permita obtener seguridad en el empleo y una remuneración superior a la de subsistencia, conformándose una masa poblacional que debe resignarse a un puesto de trabajo con menores perspectivas de permanencia e ingreso.

Es esta parte de la fuerza de trabajo la que se denomina sector informal.

Mercado Laboral

Esta apretada síntesis sería aún más incompleta, si no se toman en cuenta los indicadores del mercado laboral en la ciudad de La Paz.

En primer término, se destaca que según resultados del Censo Nacional de Población y Vivienda de 1976, el 33, 34 % de la población económicamente activa, corresponde al departamento de La Paz, 7/

En cambio considerando información extraída de la Encuesta Permanente de Hogares de 1978, la población en edad de trabajar (PET), considerada como tal a la comprendida entre los 10 y más años de edad, representa el 75.37 % de la población total de la ciudad de La Paz; es decir que el 24.63 % restante, tiene menos de 10 años de edad, lo cual es un indicador de la "juventud" de la población paceña.

La población económicamente activa (PEA), también denominada fuerza de trabajo, está compuesta por los ocupados y los desocupados mayores de 10 años de edad.

Las tasas de participación en el mercado laboral consignan también valores representativos. Así por ejemplo, la tasa de participación bruta, definida como la relación entre la

7/ J. Bertlema y A. Solíz, Bolivia. Estudio de la PEA - INE Bolivia pag. 16.

PEA y la población total alcanza un valor de 33.23 %, mientras que la tasa de participación global tiene un valor de 44.09 %.

En otras palabras, un tercio de la población pertenece a la fuerza de trabajo en la ciudad de La Paz, quedando los dos tercios restantes fuera del proceso productivo.

La población económicamente inactiva, representa el 42.14 % de la población total, correspondiendo dentro de la misma un 38.96 % a las amas de casa, el 54.10 % a los estudiantes, el 4.78 % a jubilados o pensionados y el 2.16 % restante a otros.

Los ocupados son aquellas personas que durante el período de referencia trabajaron una o más horas remuneradas; las personas en condición de trabajadores no remunerados y las personas que aunque no trabajaron durante el período de referencia, tenían algún empleo. En relación a la PEA, la tasa de ocupación alcanzó a 95.53 %, mientras que con referencia a la población en edad de trabajar, la tasa de ocupación fue del 42.12 %.

Los desocupados, están conformados por los cesantes, personas que habían trabajado antes, y los aspirantes, personas que buscan trabajo por primera vez.

La población desocupada comprende a las personas que durante el período de referencia realizaron alguna actividad para conseguir trabajo. La tasa de desocupación fue del 4.47 %, en el período de referencia.

2. El Sector Informal Urbano en la Ciudad de La Paz

2.1. Origen del Sector

Se había afirmado que la economía boliviana tiene un carácter

dependiente y que esta característica ha condicionado el modelo de desarrollo seguido en el país. Esto de ningún modo significa que no existen otros componentes de distorsión tal como factores internos, aunque sí es el más importante.

La concentración del capital en actividades productivas y de servicios destinadas al consumo masivo de artículos y servicios, determinó por su parte, la necesidad de utilizar técnicas de producción intensivas de capital, lo que equivale decir, el empleo de tecnología moderna, la cual, como se afirma anteriormente, presenta una demanda restringida de mano de obra. Esta vía hacia la marginalidad se intensifica porque a aquellas ramas tradicionales productoras de bienes de consumo necesarios, cuya tecnología permite una gran absorción de mano de obra, presentan poco dinamismo en su crecimiento, en virtud del modelo de desarrollo seguido.

De esta manera una gran parte de la PEA, se encuentra ocupada o busca empleo, en actividades poco productivas, estando imposibilitados de generar un excedente que permita un mayor crecimiento y/o dinamismo.

Como quiera que el ingreso al sector es relativamente fácil, es de suponer que el mismo se vaya incrementando en términos cuantitativos, en vista de que el ingreso al mercado laboral formal requiere de calificación en la mano de obra, ⇒

Por otra parte, la política económica juega también un papel importante al enfocar los recursos hacia el denominado sector formal de la economía y en la medida en que el sector público es beneficiado a través de la creación de nuevas fuentes de trabajo aumentando el aparato burocrático estatal. El ingreso al sector público requiere también calificación en la mano de obra, por lo tanto una gran masa poblacional se ve privada de ofrecer sus servicios en este sector.

En resumen, el sector informal urbano se origina en las características excluyentes que presenta el mercado laboral y tiende a crecer en el tiempo por la facilidad de ingreso mismo, - las corrientes migratorias y el crecimiento vegetativo de la población.

2.2. Características del Sector Informal Urbano

La conceptualización del sector informal urbano sería prácticamente imposible si no se dilucidan claramente las características a los ocupados del mismo, de ahí que en el presente punto se tratará de explicarlas lo más abundantemente posible.

En este sentido la información que proporciona la Encuesta permanente de Hogares de 1978 en la ciudad de La Paz, permite la verificación de hipótesis que muchos autores latinoamericanos han expresado en estudios realizados sobre el mismo tópico.

Una de las principales características que distingue el sector informal urbano (SIU), radica en la facilidad de ingreso al mismo. Facilidad que es mayor en las actividades informales que requieren menor capacitación en la mano de obra y escaso o ningún capital. La masa poblacional producto del crecimiento vegetativo, habiendo alcanzado la edad suficiente para ejercer presión en el mercado de trabajo, encuentra un amplio portón de ingreso al mercado laboral, por esta vía, sin barreras de tipo administrativo y sin ningún control estatal que podría manifestarse a través de condicionamientos impositivos. Del mismo modo los migrantes rural-urbanos que no se encuentran capacitados para cumplir labores urbanas, aunque - si rurales, desarrollan tareas al interior del sector informal.

Sin embargo existen hipótesis que contradicen esta afirmación,

Algunos autores 8/ sostienen que las actividades informales - tienen una organización gremial y hasta sindical, con el propósito de defenderse precisamente del aumento cuantitativo y por lo tanto de nuevos competidores, lo cual dificultaría también el ingreso al mercado laboral informal/ De cualquier manera, tomando por cierto esa afirmación es más fácil el acceso al - sector informal que al formal.

Debido a la heterogeneidad del SIU, tanto en la variedad de ocupaciones, como en el grado de informalidad, los aspirantes a un empleo en este sector, generalmente se insertan en aquellas actividades en las que relaciones de parentesco y/o amistad, - las permiten una rápida capacitación o aprendizaje de la "técnica" del oficio elegido. Es muy corriente que la titularidad de un empleo sea transmitida hereditariamente, incluyendo el - mercado o "clientela" laboriosamente conseguida. Con referencia al tipo de bienes y servicios que produce el SIU, estos se caracterizan por su bajo precio, hecho explicable por que los ocupados en actividades informales, principalmente los trabajadores por cuenta propia, consideran al factor mano de obra como abundante, puesto que es de su pertenencia y se encuentra a su disposición, por lo tanto lo más corriente es que no incluyan el total del pago a ese factor en la determinación del precio de venta, con lo que estarían transfiriendo su excedente - al sector formal vía precios en el monto que es destinado a este factor. 9/

Admitir esta proposición, significa validar el supuesto de complementariedad, en el sentido estricto de la palabra. Es de - cir que el SIU no solo es parte constitutiva de la economía, si

8/ V. Tokman refiere este aspecto citando a Lomnitz (1975) y a Peatti (1976), en Dinámica del mercado de Trabajo Urbano. El sector informal urbano en América Latina. Fuerza de - trabajo y movimientos laborales en América Latina. El Colegio de México 1979, Pag. 76.

9/ Este concepto dada su complejidad, es merecedor de un más amplio análisis. Tal vez una matriz de insumo producto, aclarará el monto de transacciones intersectoriales.

no más propiamente los bienes y servicios que produce son esenciales, por cuanto algunas actividades son propias y características del mismo, como ser las de servicios, de reparación y mantenimiento, servicios personales y comercio al por menor

Por otra parte, el mercado en el que actúa es de competencia perfecta y no oligopólica como sucede con frecuencia en el sector formal. Esta competencia a la que se encuentran sometidos hace que ninguna de las unidades informales esté en la posibilidad de hacer variar los precios, los cuales se determinan a través de los niveles de oferta y demanda.

Cuando las unidades productivas informales, consignan a costa de mucho esfuerzo, convertir una actividad poco rentable en otra que permite obtener márgenes considerables de utilidad, inmediatamente es copada por las unidades productivas formales, apropiándose tanto del mercado del producto, como de la tecnología hasta ese momento utilizada. Posteriormente, esta tecnología es mejorada con la inversión de capital. Las demás unidades informales se ven privadas de ofrecer competencia a estas últimas, con lo que tienen o se ven forzadas a cambiar de actividad, o en el mejor de los casos, a cubrir los excedentes de demanda del bien o servicio.

La creación de nuevos empleos es también una característica del sector informal urbano. Las personas que lo logran ocuparse en actividades formales, deben hacerlo en actividades informales, buscando ocupaciones que les reditúen ingresos que les permitan subsistir. La inventiva juega en este caso un papel importante, llegando a sustituir la carencia de capital o la calificación en la mano de obra.

Como consecuencia directa es posible observar el dinamismo de los ocupados en el sector informal, en cuanto al cambio de actividad se refiere. Actividad que a su vez, está en función de los cambios y fluctuaciones corrientes en la economía capi

talista dependiente. Los cambios en la moda, las preferencias y el consumo superfluo, influyen de manera determinante en la búsqueda y creación de empleos tendientes a satisfacer los caprichos sociales.

Esta dinámica sin embargo, es intensa solo en el plano horizontal, porque la modalidad intersectorial es por el contrario negativa para el sector, por cuanto en épocas de crisis económicas, los rebalses del sector formal como consecuencia de la recesión, son absorbidos por el sector informal.

Los ingresos del SIU, son en su mayoría menores y más irregulares que los percibidos en el sector formal, razón por la cual se puede observar un mayor porcentaje de mujeres en el primero (74 %). Sin embargo no es poco significativo la participación de población primaria, en el sector objeto de estudio (52 %). Por otra parte, destaca el hecho de que las ocupaciones informales están ejercidas por las poblaciones jóvenes y viejas de la fuerza de trabajo.

La baja productividad por hombre ocupado es una de las características más usuales de los ocupados en el SIU. Según los datos de la encuesta, es precisamente en las ramas de actividad, de menor productividad en donde se encuentran la mayor cantidad de ocupados no formales. En efecto, el 84 % de los ocupados en comercio, restaurante y hoteles pertenecen al SIU, entao que el 66% de la ocupación en la rama de actividad insutrial Manufactureras, tiene empleo informal, el 57 % en lo referente a Construcción y el 44 % en Servicios Comunlaes Sociales y Personales, entre las participaciones más importantes.

La baja productividad de estos sectores, puede ser explicada, tratándose del sector informal, porque son actividades que no requieren de montos considerables de capital y por el contrario, son intensivas en mano de obra.

El Subempleo no es característica exclusiva del sector informal urbano. En las unidades productivas unipersonales, es el propio trabajador quién determina la duración de la jornada

de trabajo, sobrepasando en la mayoría de los casos, los límites horarios impuestos en el sector formal. De ahí que el subempleo visible al menos, no puede ser atribuido ni siquiera a la mayoría de los ocupados en actividades informales. En cuanto al subempleo invisible, desde la perspectiva de la utilización parcial de la capacidad de mano de obra, es posible que tampoco afecte a sectores significativos.

2.3. Composición

Se determinaron como características del SIU, las relaciones precapitalistas de producción, la baja productividad por hombre ocupado, la utilización de técnicas tradicionales 10/ intensivas en mano de obra y la recepción de una gran parte de la mano de obra.

En las relaciones capitalistas de producción, las funciones que cumplen cada uno de los factores de producción son claramente distinguibles e incluso personalizables. Así por ejemplo es posible diferenciar al capitalista o dueño del capital y al asalariado, dueño de la mano de obra. En las relaciones precapitalistas de producción, tal diferenciación todavía no es posible debido a que una misma persona cumple con todas esas funciones simultáneamente o en el mejor de los casos, se trata de un hogar quién las cumple.

En tal sentido, conforman el sector informal urbano, los trabajadores por cuenta propia (TCP) y los trabajadores-familiares no remunerados (TNR).

La alta productividad por hombre ocupado, se presenta principalmente en las unidades formales donde existe una relación capital-trabajo superior. Si se asocia el concepto de número

10/ Se entienden por técnicas tradicionales, aquellas que son producto de la experiencia y que no fueron afectadas aún por el componente externo.

de personas ocupadas en el establecimiento con el capital empleado, se observa que a medida que se incrementa el capital, también se incrementa el número de personas ocupadas, hasta un cierto límite, más allá del cual la demanda de mano de obra se torna restringida.

Por lo tanto las unidades económicas con pocas personas ocupadas, tienen como característica la baja productividad. En consecuencia, también conforman el SIU, los ocupados en empresas con menos de 6 personas ocupadas.

Otro condicionamiento se refiere a la utilización de técnicas intensivas en mano de obra. La encuesta Permanente de Hogares, no mide el capital de las empresas, razón por la cual se adoptará la clasificación de rama de actividad como un indicador de la tecnología utilizada.

Las divisiones de la rama de actividad, cruzadas con el tamaño de la empresa, en cuanto al personal ocupado, determinan a las unidades económicas pertenecientes al SIU. En base a estas consideraciones, el SIU está conformado por las siguientes ocupaciones, desde el punto de vista del mercado laboral:

1. Trabajadores por cuenta propia. Se excluyen las personas con un nivel de estudio superior, tales como profesional, universitario y técnico superior calificado.
2. Trabajadores no remunerados. Es el caso de las personas que trabajan con un pariente o lo hacen por aprender un oficio y no perciben ningún tipo de remuneración ni en especie ni en dinero a cambio de su labor.
3. Empleados domésticos, es decir, las empleadas domésticas tanto como adentro como otra modalidad, cocineras, jardineros, choferes domésticos, etc.

4. Trabajadores en empresas con menos de 6 personas ocupadas en el establecimiento.
5. Personas desocupadas que buscan empleo en algunos de los grupos antes mencionados o que prestaban funciones en uno de ellos.

Definido de este modo el SIU, su medición es operacionalizada, aunque es necesario aclarar que el número de unidades económicas pertenecientes al sector, variará sustancialmente si el sector fuese definido de otra manera. Sin embargo, otras definiciones deberán ser argumentadas, dentro del análisis del mercado laboral, que es el utilizado en la presente tesis. Por lo tanto, de esta manera, es posible realizar una aproximación muy cercana a la real, de la forma como se definió el sector informal urbano.

Esta forma de determinar el SIU, no es naturalmente exclusiva, puesto que existen unidades económicas que por sus características se encontrarían en la frontera que divide el sector informal del formal.

Así por ejemplo, podemos tomar en cuenta ocupaciones tales como peluquería; sastrería y reparación y mantenimiento, que según la ubicación geográfica o sector al cual sirven principalmente, tienen distintos grados de informalidad, siendo que tanto el capital como la calificación en la mano de obra son similares. Una situación semejante se produce en el ramo del comercio. En efecto, hasta que punto sea comercio al por mayor, al por menor, determinará también su grado de informalidad. En estos casos el criterio de formación académica no será determinante y habrá de tomarse en cuenta otras características de definición.

Por lo tanto, si bien de la forma como se definió al SIU es posible determinar su tamaño con un pequeño margen de error -

existen unidades productivas que harían que ese concepto de informalidad no logre diferenciarlo claramente de los demás sectores de la economía. De ahí que tan importante como medir el sector informal urbano, es la determinación del grado de informalidad de las unidades económicas productivas.

CAPTULO IV

CUANTIFICACION DEL SECTOR INFORMAL URBANO EN LA CIUDAD DE LA PAZ

1. DETERMINACION DEL SECTOR INFORMAL

1.1. Trabajadores por cuenta propia

Una vez definidas y explicadas tanto las características como las funciones que cumple el sector informal en el contexto de la economía urbana de la ciudad de La Paz, es necesario cuantificar su tamaño, para lo cual se tomarán en cuenta los criterios expuestos en el acápite de composición.

Los trabajadores por cuenta propia (TCP), son aquellos ocupados que efectúan sus tareas sin depender directamente de algún patrón o empleador y sin recurrir a personal asalariado para desarrollar su actividad económica. Como quiera que esta característica determina una forma específica de producción, se considera a esta masa poblacional integrante del sector informal urbano (SIU).

La encuesta de Empleo del segundo semestre de 1978, determinó que el 30.7 % de la población ocupada eran TCP. Naturalmente, no todos los componentes pueden ser considerados informales, puesto que existe toda una gama de ocupaciones al interior del mismo. Es posible incurrir en el error de catalogar en un mismo tipo de organización productiva a ocupaciones tan distintas como vendedor ambulante y médico particular. Será necesario, por lo tanto, un nivel de desagregación mayor que permita una real identificación de aquellas ocupaciones que de ningún modo pueden ser catalogadas de informales.

Considerando la clasificación de grupo ocupacional, se observa que dentro del primer grupo, es decir al referido a profe-

sionales, existen ocupaciones que por demandar un alto nivel de calificación en la mano de obra, deben ser excluidas del SIU, aún siendo TCP. Tal el caso de profesionales con formación académica o técnico de nivel superior.

Por otra parte, en el caso de comercio al por mayor especialmente, la experiencia y el capital invertido, suplen al nivel de instrucción superior, dando como resultado que ciertas actividades comerciales se desarrollan en un marco totalmente formal, por lo cual, también deberán ser excluidas del SIU.

Como resultado del estudio en base a los datos obtenidos por la investigación de referencia, se dedujo que el 9 % de los TCP (2.8 % de los ocupados) estaban en esta condición.

En resumen, en lo que se refiere a los TCP y su inserción en el mercado laboral a través del SIU, se tiene:

$$\begin{aligned} \text{TCP}_{\text{si}} &= \text{TCP}_{\text{nc}} = \text{TCP} - \text{TCP}_{\text{c}} \\ 27.9 &= 30.7 - 2.8 \end{aligned}$$

donde: TCP_{si} = Trabajadores por cuenta propia del SIU.

TCP_{nc} = Trabajadores por cuenta propia no calificados.

TCP = Trabajadores por cuenta propia.

TCP_{c} = Trabajadores por cuenta propia calificada.

1.2. Empleados domésticos

Los empleados domésticos son los ocupados que efectúan su labor prestando servicios en los hogares particulares. Este grupo comprende ocupaciones como las de cocinera, lavandera,

ama de llaves, mucama, niñera, jardinero, chofer particular, etc.

Corresponden el SIU por las razones expuestas en el capítulo anterior en el acápite de composición. Además, lo hacen en su integridad, es decir, todos los ocupados en este grupo pertenecen al sector objeto de estudio.

Los empleados domésticos, representan el 7.1 % de los ocupados en la ciudad de La Paz, de los cuales el 0.5 % eran TCP y el 0.1 %, trabajadores no remunerados (TNR).

1.3. Trabajadores no remunerados

Se entiende por trabajador no remunerado a quién realiza una actividad económica sin recibir a cambio ninguna remuneración ni en dinero ni en especie. Generalmente se trata de personas unidas al dueño del establecimiento o proveedor de servicio, por lazos de parentesco, siendo reducida la proporción de quienes lo hacen por aprender un oficio.

El 2.8 % de los ocupados, se encontraban en esta situación durante el periodo de referencia. Al interior del mismo, el 0.1% correspondían a empleados domésticos como adentro, 2.6 % a trabajadores en empresas con 5 o menos personas ocupadas y el 0.1 % a empresas con más de 5 personas ocupadas.

1.4. Tamaño de La Empresa

Esta variable es quizá la que de mejor manera define al sector informal urbano, además de que engloba en muchos de los casos, a los grupos anteriormente citados.

Corresponden al SIU, por definición, las empresas con uno a cinco personas ocupadas, siendo que las que cuentan con un número mayor de ocupados son empresas consideradas, en el presente

estudio, como componentes del sector formal.

Según la encuesta, el 58.5 % de la población ocupada se encontraba conformando el SIU por el criterio de clasificación de tamaño de la empresa. Naturalmente, que este porcentaje se verá afectado por la intersección de conjuntos. De ese total, 4.9 % eran obreros, 16.4 %, empleados, 30.2 % trabajadores por cuenta propia, 4.3 %, patronos o empleadores y 2.7 % trabajadores no remunerados.

A este porcentaje habrá que añadir a quienes declararon pertenecer a empresas con más de cinco personas ocupadas, siendo trabajadores por cuenta propia (0.5 %) y a los trabajadores no remunerados (0.1 %) con lo que la participación porcentual del SIU dentro de la población ocupada, se incrementa en 0.6%.

En conclusión, el SIU, representaría el 59.1 % de los ocupados. Sin embargo, se deben excluir a los ocupados que aunque conforman empresas con menos de cinco personas ocupadas, mantienen relaciones capitalistas de producción, como consecuencia de su nivel de instrucción y experiencia, lo cual representa el 2.8 % de la población ocupada.

Por lo tanto, el verdadero valor de la participación del SIU alcanzaba a 56.3 %.

$$\begin{aligned} \text{SIU} &= \text{ED} + \text{TE}_i + \text{TNR}_f + \text{TCP}_f - \text{TCP}_c \\ &= 7.1 + 51.4 + 0.1 + 0.5 - 2.8 \\ &= 59.1 - 2.8 \\ &= 56.3 \end{aligned}$$

donde: SIU = Sector informal urbano

ED = Empleados domésticos

TE_i = Tamaño de la empresa informal

TNR_f = Trabajadores no remunerados formales

TCP_f = Trabajador por cuenta propia

TCP_c = Trabajador por cuenta propia calificada

2. DESCRIPCION DEL SECTOR INFORMAL URBANO

2.1. Estado Civil

Los ocupados solteros del SIU alcanzan al 65.7 % del total de ocupados solteros, confirmando de esta manera, que las obligaciones familiares son determinantes para la búsqueda de ocupaciones formales en lo posible.

En cambio, los casados del SIU, son el 53.6 % de los que tienen el mismo estado civil en el total de ocupados, participación que es inferior a la que se registra para los viudos (77.4 %) y divorciados o separados (65.2 %).

Aunque es posible que exista una relación entre el estado civil y el sector al cual se integre la población, la misma no puede ser catalogada de significativa. Es cierto que algunas personas con un determinado estado civil procuren por todos los medios su alcance, lograr una ocupación que les permita satisfacer las necesidades que su estado implica, lo cual las impulsa hacia un sector, que les brinde una mayor remuneración por su trabajo y seguridad en el mismo, condiciones que son propias del sector formal. Naturalmente, que si las obligaciones son menores, estarán dispuestos a hacer "antesala" en el sector informal.

2.2. Edad

En cuanto a la edad de los ocupados en el sector informal, se refiere, los datos que fueron extraídos de la encuesta de referencia, permiten observar que el 78.6 % de los ocupados entre los 10 y los 19 años de edad, pertenecen al SIU, lo cual viene a confirmar el planteamiento expuesto en el capítulo anterior en la definición de las características.

En tanto que esa participación se reduce al 55.7 % en el tramo de edad 20 a 29 años y a 54.7 % en el de 30 a 39 años de edad.

En las edades entre los 40 y 49 años, la diferencia de participaciones porcentuales es prácticamente inexistente por cuanto tan solo el 52.3 % pertenece al sector informal urbano.

A partir de los 50 y hasta los 59 años de edad, el 59.6 % conforma el SIU; dicho porcentaje se incrementa al 75.6 %. En los demás tramos de edad, debido a la poca significación de las cifras absolutas, es riesgoso hacer afirmaciones que más bien tenderían a confundir y no a esclarecer, el estudio del SIU.

De todos modos, parece ser verdadero el acerto de que el SIU estaría conformado en su mayoría por gente joven y mayor dentro de la población económicamente activa.

2.3. Sexo

Las actividades del SIU, están cubiertas principalmente en las ramas de actividad de Comercio al por Menor y Servicios a los hogares particulares, por personal femenino.

En efecto, mientras que a los ocupados varones del SIU, les corresponde el 49.6 % de la población ocupada masculina, las mu-

jerres ocupadas en el SIU representan el 74.3 % de la ocupación femenina.

Sin embargo, con referencia al total de la población ocupada, los varones del SIU representan el 31.8 % y las mujeres el 26.8 %. Esta diferencia puede ser explicable a la mayor participación porcentual de los primeros (64 %), dentro de la población ocupada.

2.4. Población Primaria y Secundaria

Se entiende por población primaria la conformada por las personas que en sus hogares son reconocidas como jefes. Generalmente el concepto de jefe coincide con el de sustentador principal, es decir aquella sobre quién recae la mayor parte de las obligaciones económicas del hogar.

Población secundaria será por lo tanto, el resto de las personas componentes del hogar.

Como quiera que el sector formal permite empleos mejor remunerados y de mayor estabilidad, la proporción de población primaria en el mismo tenderá a ser mayor. Mientras el 63.7 % de los ocupados en el sector formal son jefes del hogar, el 49.6% presentan esta condición en el sector informal, lo que viene a reforzar lo planteado anteriormente.

En cuanto a la población secundaria se refiere y se observa que la proporción de esposas o convivientes representa el 17.8 % en el SIU y el 8.9 % en el sector formal; el 19.5 % son hijos o yernos en el primero y el 24.4 % en el segundo; las personas que son padres o suegros del jefe del hogar significa el 0.5 % en el SIU, en tanto que ese porcentaje se reduce al 0.3 % en el sector formal; los hermanos son aproximadamente el 1.0 % del total de ocupados del SIU y el 0.7 % en

el sector formal; aquellas personas que tienen lazos de parentesco distintos con el jefe del hogar, son el 1.7 % en el SIU y el 1.9 % en el sector formal. Un caso que merece especial atención es el de empleados domésticos que precisamente por su propia característica pertenecen todos al SIU en una proporción del 9.5 %.

2.5. Seguridad en el Empleo

Otra de las características del sector formal es la seguridad en el empleo, por cuanto las empresas que desarrollan su actividad en este sector, necesitan que sus trabajadores permanezcan y se capaciten en sus labores, lo que no sería factible si es que existiera una movilidad intersectorial.

En este sentido, mientras que el 81.6 % de los ocupados del SIU tienen un empleo permanente, en el sector formal el 93.2 % están en tal situación.

El empleo con características de eventual, representa el 18.4% en el SIU y es reducido a un 6.8 % en el sector formal.

2.6. Migración

Se afirma en el presente trabajo y en otros similares, que una de las principales corrientes de fuerza laboral que vienen a integrarse al sector informal urbano, es precisamente la originada por los efectos migracionales rural-urbanos.

Los habitantes rurales se desplazan a las ciudades en busca de mejores oportunidades laborales y por ende, de ingresos.

Sin embargo, según los datos que fue posible extraer de la encuesta de Empleo del Segundo Semestre de 1978, parece ser que, al menos en lo que a la ciudad de La Paz se refiere, la po -

blación migrante no es de mayor significación entre los componentes de la población ocupada.

El 2.2 % de los ocupados del SIU radican menos de un año en la ciudad de La Paz. Las personas ocupadas del SIU con un tiempo de radicatura comprendido entre uno y tres años, significa el 4.4 %; en cambio en el tramo entre los tres y cinco años de radicatura en la ciudad de La Paz, estaría el 2.7 %.

Una mayoría de la población ocupada habría radicado cinco ó más años (45.2 %) y finalmente los que siempre radicaron representarían 43.7 %.

En resumen, el 88.9 % tienen un tiempo de radicatura que iguala o excede los cinco años, lo cual los cataloga como migrantes antiguos.

Al margen de todas estas consideraciones, es bueno tener en cuenta que muchos de los ocupados del SIU, catalogados en el grupo con una radicatura igual o mayor que los cinco años, es posible que tengan tiempos muy cercanos al límite inferior (5 años) y aparecerían sin embargo, dando una idea de un tiempo mayor. Además de que la clase "cinco años y más" y la de "siempre radicó", tienen intersección o en todo caso, son motivo de confusión tanto por parte de los encuestadores como de encuestados.

2.7. Categoría Ocupacional

La categoría ocupacional que corresponde a los ocupados, cualquiera sea el sector al cual se encuenten insertos, es una de las que determina con mayor aproximación la informalidad.

Existen categorías que por sus características, son propias de un determinado sector, aunque no exclusivas. Los obreros son el 8.4 % de los ocupados en el SIU, en tanto que represen

tan el 16.7 % del sector formal.

Los empleados en cambio, alcanzan al 28.1 % en el primero y 79.7% en el segundo.

Estos valores confirman que dada la forma de organización productiva que rigen en cada uno de los sectores, la utilización de mano de obra asalariada es determinante, es decir se presenta con mayor incidencia en el sector formal, debido a que es un factor claramente distinguible en el modo de producción capitalista. Por el contrario, como quiera que tal diferenciación no es posible con la misma nitidez en el sector informal, la participación correspondiente a empleados y obreros en el mismo es menor que la presentada en el sector formal.

El trabajador por cuenta propia en cambio es una categoría típica del SIU, puesto que por definición y tomando en cuenta al tamaño de la empresa, no podrían existir trabajadores por cuenta propia del sector formal. Sin embargo hay que recordar que, se excluyen del sector informal a los trabajadores por cuenta propia con un nivel de instrucción académico, mucha experiencia en su tarea y/o un alto capital. Por lo tanto los trabajadores por cuenta propia representarían el 52.1 % del SIU, porcentaje del cual habrá que descontar el 4.7 % correspondiente a los profesionales académicos y/o TCP con alto capital, obteniéndose el valor final de 47.4 %.

La categoría correspondiente a Patrón o Empleador, representa el 7.3 % del SIU y finalmente los trabajadores no remunerados (TNR) alcanzan al 4.7 % dentro de los ocupados del SIU.

Con referencia a la participación de cada categoría en la población ocupada se tiene que los obreros del SIU representan el 4.9 % mientras que los ocupados en la misma categoría en el sector formal son el 6.9 %. La categoría empleado tiene una

participación del 16.4 % en SIU y más del doble en el sector formal (33.1 %). Los trabajadores por cuenta propia (TCP) del SIU, son el 27.9 % de la población ocupada. Existe una participación porcentual del 4.3 % correspondiente a Patrones o Empleadores del SIU y 0.9 % en el sector formal. Finalmente, los TNR alcanzan al 2.8 %, pertenecientes todos al SIU.

2.8. Ingreso

Pese a las limitaciones que tuvo la información acerca de los ingresos que perciben los hogares particulares, se tomará en cuenta esta variable como un indicador más de la informalidad en el mercado laboral de la ciudad de La Paz.

En primer lugar es posible que los entrevistados hayan confundido ingreso con salario, especialmente en el caso en que no recibieran este último por planilla. La cuantificación del ingreso de los trabajadores por cuenta propia, presenta múltiples dificultades, incluso para los propios trabajadores, y detectar el nivel del ingreso no declarado, es tarea poco menos que imposible.

En segundo lugar, aunque se omitieran las dificultades ya nombradas, la declaración del verdadero nivel de ingresos constituye un problema para los entrevistados, por considerar que las encuestas, más aún si son efectuadas por organismos estatales, persiguen fines impositivos, lo que induce a declarar ingresos menores a los percibidos en realidad.

La distribución de los ingresos al interior de cada uno de los sectores, presenta características particulares, según lo expuesto en capítulos anteriores. Es indudable que los ingresos de los ocupados en el SIU son de menor magnitud que los del sector formal, pero esta afirmación no constituye desde luego un gran aporte, siendo necesario un análisis aunque poco profundo de carácter estadístico.

La media aritmética ponderada de los ingresos de los ocupados del SIU, alcanza a un valor de \$b. 764.24 con una desviación típica de 383.2, lo que determina un coeficiente de variación del 50.14 %. Se desprende que existe bastante variación con referencia a la media aritmética, existiendo una gran concentración en torno a los primeros niveles de ingreso.

Por el contrario, en el sector formal, la distribución de ingresos presenta aspectos de mayor uniformidad. En efecto, la media aritmética ponderada significa \$b. 3.131.14, con una desviación típica de 292.9. En este caso, el coeficiente de variación alcanza a 9.35 %, cifra muy inferior a la registrada para el sector informal.

La diferencia de los valores de estas medidas de tendencia central y dispersión, dan una idea de las condiciones totalmente dispares que existen en cada sector. En tanto que la media de ingresos del sector formal significa prácticamente cuatro veces la media de ingresos del SIU, el coeficiente de variación es cinco veces menor.

Sin embargo considerando que la media aritmética no es un estadígrafo eficiente tratándose de distribución de ingresos, es recomendable tomar en cuenta además, otros como el modo y la mediana.

En el primer caso, es decir el modo, el intervalo de ingresos en el SIU con mayor frecuencia es el que comprende valores entre cero (0) y 999 pesos bolivianos. En cambio, en el sector formal, el modo corresponde al intervalo 1.000 a 1.999 pesos bolivianos.

Con referencia a la mediana se observa que para el caso del sector formal, dicho estadígrafo alcanza a \$b. 2.440.0 y \$b. 570.0 para el SIU. En ambos casos se registran valores inferiores que los de la media aritmética. En otras palabras, am

bas, distribuciones serías asimétricas a la izquierda.

Los cuartiles, dada su característica, permitirán tener un panorama mucho más amplio aún que el descrito hasta el momento.

En el caso del sector formal, se observa que el 25 % de los ocupados en este sector tienen un ingreso igual o menor a los 1.380.-; el 50 % un ingreso igual o menor a 2.440.- y finalmente el 75 % estarían percibiendo una remuneración mensual igual o menor a \$b. 3,990.-.

Por otra parte en el SIU el cálculo de los cuartiles, arroja valores significativamente menores. El 25 % de los ocupados en este sector tendrían una remuneración mensual igual o inferior a \$b. 280.-; el 50 % igual o menor a \$b. 570.- y el 75 % un ingreso igual o menor a \$b. 850.-.

2.9 Nivel de Instrucción

El nivel de instrucción guarda estrecha relación con la calificación en la mano de obra y esta a su vez, determina de alguna manera, la inserción en uno de los sectores nombrados.

Los ocupados en el SIU, muestran la siguiente conformación - respecto al nivel de instrucción alcanzada,

Al efecto, el 14.7 % no tiene ningún nivel de instrucción en contraposición al 3.2 % de ocupados sin instrucción dentro - del sector formal.

La condición de alfabetismo es un requerimiento mínimo indispensable para poder acceder a conocimientos técnicos. En el SIU el 0.6 % cuenta con solo alfabetización; este concepto representa 0 % en el sector formal.

Quienes cumplieron con el nivel básico de instrucción, son el

40 % de los ocupados del SIU, en cambio en el sector formal significan el 16.4 %.

El ciclo intermedio abarca al 19.2 % en el sector informal y el 16.1 % en el formal. En cambio al ciclo medio lograron concurrir el 18.1 % en el sector objeto de estudio y el 25.6 % en el sector formal.

El nivel de instrucción correspondiente a técnico significa la obtención de calificación en la mano de obra e incluso un cierto grado de especialización, lo que posibilitaría el ingreso al sector formal. Sin embargo, el 2.8 % de los ocupados del SIU estarían en esta condición, frente a un 8.9 % en el sector formal.

Por otra parte, el nivel de instrucción de Normal, faculta ejercicio de la docencia, actividad que difícilmente pueden ser ejercidas en el SIU. No obstante existe un 0.5 % que declaró trabajar en empresas con cinco o menos personas ocupadas, lo que hace que sean incluidas en el SIU. 1/

En el sector formal, los normalistas representan el 10.4 % de los ocupados en este sector.

El último grado de instrucción considerado fué el de universitario, condición que corresponde al 3.9 % de los ocupados del SIU y el 17.7 % en el sector formal.

Finalmente la encuesta contempla la clasificación. Otro, que en el SIU alcanza 0.2 % y al 1.7 % en el formal.

Como se habrá podido notar, el valor modal corresponde al nivel de instrucción básico en el SIU y al nivel Medio en el sector -

1/ Anteriormente, se efectuó una desagregación de los ocupados del SIU, eliminando del mismo a personal con este nivel de instrucción.

formal. Además de que las participaciones de profesionales y técnicos son mayores en el segundo.

2.10. Rama de Actividad

La rama de actividad económica en la que se encuentra el establecimiento o empresa donde desarrollan su labor los ocupados, es determinante en su catalogación, ya sea como perteneciente al SIU o por el contrario, al sector formal. Es indudable que la actividad por sí sola no es el parámetro de clasificación, pero conjuncionado con otras variables de igual importancia - con referencia a este tópico.

Existen actividades que por su naturaleza exigen la adopción de procesos productivos con el alto grado de tecnificación, - lo que las sitúa totalmente identificadas en el sector formal. Es el caso de la rama de actividad Electricidad, Gas y Agua, Producción de Petróleo Crudo, Extracción de Minerales Metálicos.

Similar situación se presenta en el caso de algunas actividades económicas relacionadas con los servicios, como ser el de Establecimientos Financieros, Administración Pública, etc.

En cambio otras ramas de actividad admiten unidades informales en su seno, porque dan lugar a la existencia de las mismas, aún con bajos montos de capital y escaso nivel de capacitación en la mano de obra.

En este sentido es posible clasificar a las actividades económicas según su grado de informalidad, que es lo que se pretenderá efectuar en un acápite posterior.

Es así como tomando en cuenta la clasificación CIIU de rama de actividad, se tienen las siguientes grandes divisiones:

1. Agricultura, Caza, Silvicultura, y Pesca
2. Explotación de Minas Canteras
3. Industrias Manufacturadas
4. Electricidad, Gas, Agua
5. Construcción
6. Comercio
7. Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones
8. Establecimientos Financieros, Seguros y Servicios Prestados
9. Servicios Sociales, Comunales y Personales

El primer caso, es decir la Gran División 1, se observa que el 66.7 % de los ocupados en esta rama pertenecen al SIU y el restante 33.3 % al sector formal, con especial incidencia en la subdivisión agricultura. En conjunto los ocupados en esta rama, significan el 0.7 % de la población ocupada.

La Gran División 2. presenta una escasa participación del SIU (10 %) frente al 90 % de incidencia del sector formal, entre los ocupados en esta rama, que a su vez agrupa al 0.93 % de los ocupados en total.

En el caso de las Industrias Manufacturadas (Gran División 3), se tiene que el 66.5 % de los ocupados en la misma, pertenecen al SIU, en tanto que el 33.5 % restante, al sector formal.

La subdivisión Textiles e Industria de Cuero, agrupa a la mayor parte de los ocupados en empresas informales, representando el 37.9 % de los ocupados en esta rama. En las demás subdivi

visiones, según se trata el caso, la designación viene aparejada a la actividad que se desarrolla. Así por ejemplo, en el caso de la fabricación de productos químicos y derivados y fabricación de productos minerales, se nota una clara inclinación en favor de las actividades formales. Los ocupados en la Gran División 3, significan el 23.33 % del total.

La Gran División 4, referida a electricidad, Gas y Agua, agrupa al 0.6 % de los ocupados, de los que el 92.9 % pertenecen al sector formal.

Con referencia a la Gran División 5, Construcción, se observa que el 57.9 % de los ocupados trabaja en unidades informales y el 42.1 % en unidades formales, siendo que significan ambos el 8.2 % en el total de la población ocupada.

La rama de actividad Comercio, correspondiente a la Gran División 6, comprende el 21.2 % de los ocupados, distribuidos el 84.1 % en el SIU y el restante 15.9 % en el sector formal. Cabe hacer notar que la subdivisión Comercio al Por Menor; tiene un 96.6 % de ocupados pertenecientes al SIU; en cambio Comercio al Por Mayor, tiene una participación significativa de ocupados en actividades formales (70.4 %).

Las actividades que cubren los servicios de Transportes, Almacenamiento y Comunicaciones, tienen una incidencia del 53.2 % de ocupados del SIU y el 46.8 % de ocupados del sector formal. Los ocupados de esta rama de actividad, representan el 7.1 % del total de ocupados.

En el caso de la Gran División 8, Establecimientos Financieros, Seguros y Servicios Prestados, su participación al interior de la población ocupada alcanza al 2.8 %, de los que el 24.6 % tan sólo corresponden a la clasificación del SIU, en tanto que el 75.4 %, al sector formal.

Por último, en la Gran División 9, Servicios Sociales, Comu - nales y Personales se encuentran el 35 % de los ocupados, de - los que el 43.8 % desarrollan actividades calificadas de infor males y el 56.8 % de formales. Sin embargo, es necesario des - tacar lo que acontece en algunas subdivisiones, como la de la Administración Pública, en la que el 93.5 % corresponden al - sector formal. Es muy difícil imaginar el restante 6.5 % que - declararon ser pertenecientes a unidades económicas con menos de 5 personas ocupadas, por lo que es casi seguro que se trate de un error en la recolección de la información. En la sub-di - visión Servicios Sociales la incidencia del sector formal al - canza al 87.9 %, mientras que en la sub-división Servicios Per - sonales la participación del SIU alcanza al 96.2 %.

2.11. Grupo de Ocupación

La ocupación que tienen las personas dentro del contexto de la economía, junto con variables descritas anteriormente, posibili - tian una real y efectiva diferenciación de las unidades econó - micas y su pertenencia a alguno de los sectores definidos.

A semejanza de lo que ocurre con la actividad económica, algu - nas ocupaciones tienen una mayor incidencia de trabajadores - del SIU, precisamente porque son propias de ciertos procesos - productivos de bienes y servicios.

En el grupo de profesionales, que representan el 11.4 % de la población ocupada, el 0.4 % realizan actividades catalogadas como informales. El restante 11 %, en cambio, como consecuen - cia de la calificación en la mano de obra, están integrados al sector formal. Los ocupados que desempeñan funciones de Geren - tes y administradores, alcanzan al 4.3 % de los ocupados, de - los que el 0.7 corresponden al SIU y el 3.6 % al sector formal.

El grupo 3 conformado por los empleados de Oficina, significa el 12.6 % de la ocupación en la ciudad de La Paz. Como es de suponer una gran mayoría de los mismos están ocupados en empre - sas tipificadas de formales, porque esta clase de actividad no es propia del SIU, siendo por el contrario casi exclusivamente

formal. En efecto, mientras que el 1.2 % está inserto en SIU, el 11.4 % lo está en el formal.

En contraposición, con referencia al grupo de vendedores, sucede que del 15.8 % que en conjunto representan dentro de los ocupados, el 14.4 % cumplen su labor al interior del SIU, siendo que tan solo el 1.4. % corresponde al sector formal.

Esta mayor participación puede ser explicada principalmente por la proliferación de vendedores y comerciantes minoristas en el mercado laboral de la ciudad de La Paz.

Como quiera que la encuesta tiene un ámbito urbano, es muy reducida la participación porcentual que tiene el grupo de Agricultores, valor que alcanza el 0.7 %, 0.4 % referido al SIU, y 0.3 % al sector formal.

Los conductores de medios de transporte, conforman un otro grupo, con un porcentaje mayoritario correspondiente a los ocupados del SIU (3.3 %), en comparación al 2.0 % de los ocupados - que estando clasificados en este grupo, están empleados en empresas catalogadas de formales. Debido a que el número de medios de transporte no es muy elevado en la ciudad de La Paz, - este grupo ocupacional representa el 5.3 % del total de ocupados. Un grupo ocupacional que merece especial atención, es el referido a los artesanos y Operarios, primero porque significa mayor concentración de personal ocupado y segundo, porque se constituye también en el grupo en el que existe un elevado porcentaje de ocupados en actividades informales. El sector artesanal, dada su organización productiva, permite la inclusión - de un contingente que no puede acceder al sector industrial - o formal de la economía. De un total de 29.4 % de ocupados en este grupo, 21.9 % corresponden al SIU y 7.5 % al sector formal.

Existe además el grupo ocupacional que agrupa a Otros Artesanos,

en el que se consideran a quienes no están empleados en el sector industrial antes mencionado, sino en actividades más bien poco frecuentes en el medio. Su participación porcentual dentro de la población ocupada alcanza al 4.6 % de lo que el 2.9% corresponden al SIU y 1.7 % al sector formal.

Los Obreros y Jornaleros, conforman un grupo que tiene una mayor participación del sector formal 1.6 %, frente al 0.6% del SIU, significando el 2.2 % del total.

Finalmente el grupo Trabajadores en Servicios Personales, representan el 13.7 % de la población ocupada con una incidencia del 9.9 % de ocupados en unidades económicas informales y un 3.8 % en unidades económicas formales.

* * *

CAPITULO V

CONCLUSIONES

Este capítulo, último de la tesis, estará destinado, primero a la verificación de las hipótesis expuestas a lo largo de anteriores capítulos, tanto la principal como las secundarias; a la determinación de las leyes que rigen el mercado laboral informal en la ciudad de La Paz; a la funcionalidad que tiene el SIU en el contexto de la economía en general; y finalmente al planteamiento de algunas sugerencias de política económica que permitan encarar la problemática que representa la existencia de un sector informal de un tamaño considerablemente grande.

En principio es conveniente establecer que la hipótesis Central del Trabajo consiste en que dada la situación de país capitalista dependiente y atrasado que tiene Bolivia, el sector informal urbano, en el caso de la ciudad de La Paz, abarca a un gran porcentaje de la población económicamente activa. En otras palabras significa que algo más de la mitad, concretamente el 56.3 % de la población ocupada, efectúa su actividad económica al margen de la formalidad que exige el modo capitalista de producción.

Según la Encuesta Permanente de Hogares de 1978 realizada por el INE, - no es posible definir a que sector pertenecen los desocupados, tanto cesantes como aspirantes, puesto que no se conoce si los primeros trabajan en alguna unidad económica formal y si los segundos buscaban empleo en ese sector. La mayor aproximación que se puede efectuar, por lo tanto, solo permite tomar en cuenta a la población ocupada. Además, en ese año la tasa de desempleo era realmente baja (4.47 %). Naturalmente que la diferenciación de ambos sectores no puede ser dicotómica, puesto que existen unidades económicas que se encuentran en la frontera que los separa, la cual a su vez cubre una amplia gama de ocupaciones. Posiblemente un enfoque policotómico sea un método más confiable de medición, puesto que no solo se mediría la función de pertenencia, sino también el grado de pertenencia.

Así por ejemplo se tiene el caso de artesanos cuyo conjunto de ocupaciones dan lugar a una estratificación de las mismas, pero los datos que proporciona la encuesta no posibilitan efectuarla. Con todo, se puede afirmar que la cuantificación realizada en el presente trabajo, es por lo menos un intento inicial de estudiar la problemática que representa la existencia de un sector informal urbano significativamente grande - al interior de la fuerza de trabajo en la ciudad de La Paz.

1. EL SECTOR INFORMAL Y LA ECONOMIA REGIONAL DE LA CIUDAD DE LA PAZ

El tamaño del Sector Informal Urbano (SIU) en la ciudad de La Paz afecta de un modo negativo al comportamiento "normal" de la economía regional, puesto que la convierte en un espacio heterogéneo, cualidad que a su vez permite la existencia de diversas leyes, características y modalidades de inserción a la fuerza de trabajo.

Se había expresado anteriormente que la facilidad de ingreso al mercado laboral a través del sector informal urbano, es una de las principales razones de su expansión. Sin embargo, una vez insertados, los trabajadores deberán forzosamente ubicarse en ramas de actividad que no exijan montos elevados de capital, ni que la calificación en la mano de obra sea un requisito indispensable. Ahora bien esas ramas de actividad son precisamente, entre las más significativas, la de servicios, que como es sabido, no produce mercancías y la industria manufacturera no fabril (artesanal), es la que el conocimiento o "tecnificación" son adquiridos con relativa facilidad, lo cual determina que los artículos que producen no compiten en calidad con los producidos en el sector formal, complicando en mucho el escaso volumen de ventas y por ende, la baja retribución al trabajo que tienen los ocupados del SIU.

Considerando el tamaño del SIU se desprende que un gran porcentaje de la población percibe ingresos inferiores a los del sector formal, los cuales solo dan lugar a un nivel de subsistencia, quedando alejadas las posibilidades de mejora en el nivel de vida.

Como consecuencia se observa una desigual distribución del ingreso, en donde los sectores deprimidos son prácticamente la mayoría de la población.

En cuanto al mercado laboral se refiere como efecto de la desorganización que existen en el SIU, se hace muy difícil una adecuada planificación de los niveles de producción y la productividad continúa siendo menor que en los sectores más capitalizados de la economía. La movilidad intrasectorial es intensa por cuanto es muy frecuente el cambio de actividad económica. Los ocupados del SIU están permanentemente a la búsqueda de ocupaciones que les reditan mejores niveles de remuneración. Como efecto, es muy escaso el nivel de inversión que efectúan, tanto en infraestructura como en adelanto tecnológico, porque no tienen la certeza de que su ocupación actual sea permanente. La excepción estaría en las ocupaciones artesanales y de servicios que demandan un considerable nivel de experiencias y habilidad, es decir en el segmento alto del SIU.

Otro de los efectos que ocasiona la existencia de un sector informal urbano demasiado grande, es la presencia de la marginalidad ecológica, creando los cinturones marginales alrededor de la ciudad de La Paz. Los migrantes rural-urbanos abandonan su lugar de origen con la esperanza de encontrar en la ciudad la superación tanto económica como social que ansían, asentándose, generalmente en la periferia. Este crecimiento urbano no controlado, da lugar a una serie de desajustes en la infraestructura citadina, puesto que los servicios de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y transporte no preveen el aumento de la demanda. Las condiciones de vida en éstas zonas son precarias y existen algunas que pese a tener muchos años de existencia, aún no cuentan con los servicios básicos enunciados. La rapidéz con que crecen estos barrios es muy superior a la que tienen los planes y proyectos gubernamentales. Naturalmente, que la presencia del SIU no es la única razón para que esto suceda.

Los ocupados del SIU, desarrollan su actividad, como se indicó repetidas veces, por cuenta propia en su gran mayoría, lo que vendría a representar que no tienen la organización productiva de las empresas formales, es decir, no están sometidas al control fiscal y tampoco gozan de los beneficios que ello representa. Entre los efectos más importantes se destaca la no inclusión en el sistema de seguridad social con todas las secuelas emergentes de esa situación, como por ejemplo, la carencia de atención médica, seguro de vejez y cesantía y jubilación. Estan por lo tanto, obligados a trabajar hasta una edad avanzada por su carácter de marginados sociales.

Estas son, entre otras, las implicaciones del tamaño del SIU en la economía regional.

2. FUNCIONALIDAD DEL SECTOR INFORMAL

El sector informal urbano cumple con diferentes funciones al interior del mercado de trabajo y de la economía en general. En efecto su presencia misma determina que algunos de los roles que le toca desempeñar sean en algunos casos, exclusivos del mismo, como se podrá apreciar a continuación:

2.1. Absorción de mano de Obra

Las poblaciones jóvenes que constantemente buscan su inserción al mercado de trabajo ante la escasa demanda de mano de obra que presenta el sector formal o capitalista de la economía, encuentran en el SIU una manera de lograr su objetivo, aún cuando en muchos casos tengan que encontrarse con la necesidad de autocrear su propio empleo, con los niveles consiguientemente bajos de productividad e ingreso.

De igual forma, los migrantes rural-urbanos son incorporados a la fuerza de trabajo, mediante el SIU.

2.2. Determinación de Precios

El sector formal de la economía produce los mayores niveles

de productividad y en economías de escala por lo que sus costos de producción por artículo se ven considerablemente reducidos. En cambio, el SIU afronta una situación diametral - mente opuesta, lo que representa naturalmente en costos también superiores. Sin embargo a la hora de fijar precios el primero considera los costos del segundo, con lo que obtienen una renta diferencial adicional a lo esperado. De esta manera - el SIU involuntariamente estaría favoreciendo la generación de mayor excedente en el sector formal.

2.3. Transferencia de excedente

La masa poblacional perteneciente al SIU, tanto población - primaria como dependiente, consume artículos y utiliza servicios provenientes del sector formal. Asimismo, provée de bienes y servicios a los componentes de este último, principal- mente en lo que hace a reparación y mantenimiento, cuyos precios son muy inferiores a los que consume. Es decir que compra caro y vende barato. Por consiguiente los términos de - intercambio en relación a ambos sectores son siempre desfavorables al SIU. Una situación análoga a lo que sucede con - los países del centro y la periferia. De esta manera se explica la transferencia de excedente producido en el SIU, ha- cia el sector capitalista, principalmente por vía de los precios.

Esta función es denominada también como la de mercado de realización.

2.4. Fuente de mano de obra

En las etapas de aumento de la producción, las empresas for- males recurren al sector informal a objeto de contratar la - mano de obra que necesitan, puesto que en el mismo se pueden encontrar prácticamente todas las ocupaciones. Los benefi - ciados con este hecho serán por supuesto aquellos que tengan una mayor calificación en la mano de obra. Posteriormente u

na vez que entran en recesión, son "devueltos" al SIU en donde nuevamente se ven ante la necesidad de dedicarse a labores efectuadas por cuenta propia. Esta es la denominada superpoblación flotante. En la ciudad de La Paz, durante el período de estudio quedó de manifiesto el ciclo de absorción y expulsión de mano de obra, en la actividad de la construcción.

2.5. Depresor de Salarios

El SIU cumple con el papel de depresor de salarios por cuanto la presión que ejercen los desocupados y subocupados en el mercado de trabajo, deprime los salarios pagados en el sector formal; en momentos de expansión impidiendo el alza y cuando el ciclo es descendente, acentuando su caída.

Esta acción determina que los niveles salariales en las empresas capitalistas sea igual o ligeramente mayor a los niveles de subsistencia. Así por ejemplo, según datos de la encuesta se tiene que para 1978, la media de ingresos del sector formal alcanzaba a \$b. 3.131. Cuatro veces mayor que la registrada en el SIU. En esa época un ingreso de tres mil pesos bolivianos para una familia tipo de 5 miembros permitía tan solo un nivel de subsistencia.

3. LA POLITICA DE EMPLEO HACIA EL SECTOR INFORMAL

Ha sido claramente establecido que el campo del SIU representa de todos modos un factor negativo para la economía regional de La Paz. Por lo tanto es necesario delinear una política económica en el campo del empleo, que tienda a reducir la participación porcentual mayoritariamente del SIU en la fuerza de trabajo.

Esta política económica deberá encarar, específicamente: a) la reducción del número de ocupados en el SIU; b) mejorar el nivel de ingreso de los componentes; c) aumentar la productividad de las

actividades del SIU y d) reubicar a los ocupados en actividades muy comunes en otras en donde se les brinda mayores oportunidades.

Sin embargo, esta política deberá reflejarse en acciones algunas de las cuales son enumeradas a continuación.

3.1. POLITICA LABORAL

Una de las causas más importantes para la existencia de un SIU cuantitativamente grande, es sin duda la reducida absorción de mano de obra que presenta el sector más capitalizado de la economía, siendo que también es el sector con mayor productividad por hombre ocupado. Este sector se caracteriza, en consecuencia por índices más altos de composición orgánica de capital. En contraposición las unidades económicas del SIU utilizan técnicas de producción intensivas en mano de obra, aunque la productividad por hombre ocupado es menor que el caso anterior.

Por otra parte, algunas ramas de actividad y ocupaciones se desarrollan con un gran número de participantes, lo cual las obliga a vender las barreras normales que impone un mercado de competencia perfecta antes de vender sus productos. El ingreso que genera la actividad debe ser distribuido entre el total de ocupados en la misma.

Este condicionamiento le impide tener el dinamismo necesario para la generación de excedente en un margen que les permita la inversión en adquisición de tecnología superior.

De todo ello es posible desprender que las metas que deberá perseguir la política laboral son: agrupar en cooperativas a aquellos productores independientes que desarrollan su actividad económica en ramas y ocupaciones similares y transferir contingentes hacia actividades con un reducido número de participantes.

Como quiera que este sistema de producción es mucho más aplicable a los sectores primario y secundario de la economía, analizaremos con mayor detenimiento esos casos.

Según es posible desprender de la Encuesta Permanente de Hogares de 1978, existían 121.000 ocupados en el SIU.

Del total de ocupados en el SIU, 15.200 eran empleados domésticos, ocupación en la que no es posible aplicar los conceptos de cooperativización. Además, como consecuencia del desarrollo de los factores productivos, el servicio doméstico llegará a constituirse - en un gasto considerable por parte de los hogares, los cuales prescindirán de éste. En cambio, considerando que 110.500 ocupados - realizaban labores en establecimientos económicos con 1 a 5 personas ocupadas y que de ese total, 33.100 correspondían a industrias manufactureras si es posible considerar este caso para introducir el sistema cooperativo de producción. De esta manera en algo se reduciría la informalidad dentro de esa rama de actividad.

En comercio, restaurantes y hoteles existían 33.500 ocupados para los cuales habría que determinar un sistema que permita la contratación del SIU.

En resumen, es posible encarar la reducción del SIU en términos porcentuales, a través de la inserción de nuevos sistemas de producción, aunque solo en algunas ramas de actividad y clases de ocupación.

Por último no hay que olvidar que como se menciona en capítulos anteriores, la creación de nuevos empleos representa inversiones significativas de capital, las cuales no pueden ser realizadas por los principales sectores de la economía.

3.2. POLITICA FINANCIERA

La política económica que sigue el país obedece a las necesidades y responde a las formulaciones de los grupos que detentan el poder político, las mismas que tienen un alto compo - nente de distorsión como consecuencia del fenómeno de la de - pendencia.

Es así como las inversiones tanto del sector público como - privado, están destinados prioritariamente a vivienda, otras construcciones, equipo de transporte, maquinaria y equipo, las cuales no generarn mercancías y demandan mano de obra en la etapa de construcción, pero después el nivel de ocupación es muy bajo.

Además, los beneficios del crédito bancario son aprovechados por los sectores formales de la economía, precisamente por - su facilidad de acceso a los mecanismos que impone la banca.

Será necesario, por lo tanto, crear sistemas de financiamien - to bancario y crediticio a los sectores informales o en el - peor de los casos, convertir en operativos a los ya existentes de tal manera que se permita la activación de las etapas de - apropiación y utilización del excedente que generan las unida - des económicas informales.

Las experiencias que hasta el momento se han efectuado en es - te sentido, han dado buenos resultados, tal el caso del fo - mento a la producción de artesanías folklóricas, con destino a la exportación.

3.3. POLITICA DE PRECIOS

La política de precios tiende principalmente a favorecer a - los sectores formales de la economía en virtud de los concep - tos expuestos anteriormente. Es muy frecuente que la fija - ción de precios de venta al consumidor apunten hacia las uni -

dades económicas con mayor poder tanto político como financiero. En cambio la determinación de precios en el SIU, es producto de los mecanismos de un mercado de competencia perfecta, en el que ninguno de los productores tiene la facultad de influir el nivel que alcancen. De ahí que es necesario que la política económica persiga como objetivo el incremento de los precios de los bienes y servicios producidos por el sector informal.

- 3.4. La economía boliviana y por ende la economía regional de la ciudad de La Paz, se caracteriza, por lo reducido de sus mercados. Las economías de escala no son frecuentes como consecuencia. Esa la razón por la que debido a una escasa demanda de algunos bienes y servicios, la oferta guarda una magnitud proporcional.

Sin embargo, es posible que la exportación de esos bienes posibilite la generación de mayores niveles de ingresos para los componentes del SIU de tal manera que el crecimiento de capital posibilite la introducción de mejores niveles de tecnología y mayores volúmenes de producción y por lo tanto un número mayor de ocupados en condiciones de formalidad.

5. POLITICA DE MIGRACIONES

Los migrantes rural-urbano encuentran fácilmente una ocupación en el SIU, debido a su escasa calificación en la mano de obra. Una de las principales razones para la migración es la atracción que ejercen las ciudades sobre los habitantes rurales, los cuales consideran que los centros urbanos brindan mayores expectativas de empleo e ingreso, sin embargo la realidad es otra una vez constituidos en ella. En algunos casos se torna muy difícil el regreso al lugar de origen por lo que se ven obligados a aceptar ocupaciones con niveles muy bajos de retribución económica.

En conclusión, habrá que mejorar las condiciones socioeconómicas ru

rales a fin de desincentivar la migración. Un desarrollo ra
zonable de la agropecuaria conseguirá que los ocupados del -
sector encuentren mayores posibilidades de empleo e ingreso,
en el lugar de origen.

B I B L I O G R A F I A

- VICTOR E. TOKMAN: "Dinámica del Mercado de Trabajo Urbano: El Sector Informal Urbano en América Latina" en Fuerza de Trabajo y Movimientos Laborales en América Latina. El Colegio de México, 1979.
- WIM DIERCIXSENS: "La reproducción de la fuerza de trabajo bajo el capital en Avances de Investigación N°27". Universidad de Costa Rica, Año 1978.
- "Estrategia Socio-económica del Desarrollo Nacional" Ministerio de Planeamiento y Coordinación. 1970.
- GUILLERMO APONTE: "Un Intento de medición de la Subutilización de la mano de obra en la ciudad de La Paz". Tesis de Licenciatura. Universidad Católica Boliviana, 1981.
- CELSO FURTADO: "Teoría y Política del Desarrollo Económico" Siglo XXI, 1969.
- CELSO FURTADO: "Dialéctica del Desarrollo". Fondo de Cultura Económica, 1969.
- J.M. DE LA CUEVA: "Bolivia: Imperialismo y Oligarquía". Ediciones Roalva. 1983.
- "El Empleo en América Latina" Seminario de CIACSO. Siglo XXI, 1976.
- PARLO RAMOS S. "Siete Años de Economía Boliviana" Universidad Mayor de San Andrés, 1980.
- MANUEL CASTILLO: "La Cuestión Urbana" Siglo XXI -1977.
- OSCAR ALTIMIR: "La Dimensión de la Pobreza en América Latina" CEPAL 1978.
- JAN BARTLEMA: "Estudio de la Población Económicamente Activa. INE 1978.
- ACADEMIA DE CIENCIAS DE LA URSS: "Manual de Economía Política".
- ANDRAS UTHOFF: "Aspectos Cualitativos de la Mano de Obra"
- ANIBAL QUIJARRO: "Notas sobre el concepto de Marginalidad Social" CEPAL, 1966.
- "Polo Marginal de la Economía y mano de obra marginalizada" CEPAL, 1971.

JOSE MUN:

"Super Población relativa, Ejército Industrial de Reserva y Masa Marginal" Revista Latinoamericana de Sociología. 1969 N°2.

* * *

ANEXO ESTADISTICO

CUADRO N° 1

POBLACION ESTIMADA POR SEXO,

SEGUN GRUPOS DE EDAD

(En valor porcentual)

GRUPOS DE EDAD	TOTAL	S E X O	
		HOMBRES	MUJERES
<u>T O T A L</u>	<u>677.148</u>	<u>326.724</u>	<u>350.424</u>
0-9	166.782	82.477	84.305
10-19	166.782	84.779	82.003
20-29	118.704	53.359	65.345
30-39	85.388	39.884	45.504
40-49	64.532	29.998	34.534
50-59	41.238	19.908	21.330
60 y más	33.722	16.319	17.403

CUADRO N° 2

POBLACION EN EDAD DE TRABAJAR POR CONDICION
DE ACTIVIDAD, SEGUN SEXO Y GRUPOS DE EDAD

(En valor porcentual)

SEXO Y GRUPOS DE EDAD	T O T A L	C O N D I C I O N D E A C T I V I D A D					
		POB. ECONOMICAMENTE ACTIVA			POB. ECONOMICAMENTE INACTIVA		
		Ocupados	Desocupados	Lab. de Casa	Está.	Jub/Pens.	Otro
T O T A L	100.00	42.12	1.97	21.80	30.23	2.67	1.21
H O M B R E S	47.85	26.95	1.37	0.14	16.46	1.95	0.98
10-19	16.61	1.89	0.29	0.08	13.98	0.02	0.35
20-29	10.45	7.24	0.49	0.04	2.38	0.01	0.29
30-39	7.82	7.37	0.29	0.02	0.10	0.07	0.06
40-49	5.87	5.58	0.16	0.02		0.39	0.04
50-59	3.90	3.33	0.10			1.46	0.08
60 y más	3.20	1.54	0.04				0.16
M U J E R E S	52.15	15.17	0.60	21.66	13.77	0.72	0.23
10-19	16.07	2.48	0.19	1.38	11.96	0.02	0.04
20-29	12.81	4.74	0.37	5.91	1.79		
30-39	8.91	3.65	0.02	5.17	0.02	0.05	
40-49	6.77	2.36		4.13		0.18	0.10
50-59	4.17	1.40	0.02	2.59		0.11	0.05
60 y más	3.42	0.54		2.48		0.36	0.04

CUADRO N° 3

POBLACION OCUPADA POR ESTADO CIVIL SEGUN TAMAÑO DE

LA EMPRESA

(Valores Porcentuales)

ESTADO CIVIL	T O T A L	EMPLEADOS DOMESTICOS	DE 1 a 5 OCUPADOS	MAS DE 6 OCUPADOS
<u>T O T A L</u>	<u>100</u>	<u>7.1</u>	<u>51.4</u>	<u>41.5</u>
Soltero	26.6	5.7	11.8	9.1
Casado o Convi- viente	64.5	0.7	34.0	29.8
Viudo	4.5	0.2	3.2	1.0
Divorciado o Separado	4.4	0.5	2.4	1.5

CUADRO N° 4

POBLACION OCUPADA POR TRAMOS DE EDAD SEGUN TAMAÑO DE

LA EMPRESA

(Valores Porcentuales)

TRAMOS DE EDAD	T D T A L	EMPLEADOS DOMESTICOS	DE 1 a 5 OCUPADOS	MAS DE 6 OCUPADOS
<u>T O T A L</u>	<u>100</u>	<u>7.1</u>	<u>51.4</u>	<u>41.5</u>
10-19	10.4	3.2	4.9	2.2
20-29	28.4	2.4	13.4	12.6
30-39	26.2	0.7	13.6	11.9
40-49	18.8	0.3	9.5	9.0
50-59	11.3	0.2	6.5	4.5
60-69	3.6	0.2	2.5	0.9
70-79	1.3	0.0	0.8	0.4
80 y más	0.1	0.0	0.1	0.0

CUADRO Nº 5

POBLACION OCUPADA POR SEXO SEGUN TAMAÑO DE LA EMPRESA

(Valores Porcentuales)

SEXO	T O T A L	EMPLEADOS DOMESTICOS	DE 1 a 5 OCUPADOS	MAS DE 6 OCUPADOS
<u>T O T A L</u>	<u>100</u>	<u>7.1</u>	<u>51.4</u>	<u>41.5</u>
HOMERES	64	0.3	31.5	32.2
MUJERES	36	6.8	19.9	9.3

CUADRO N° 6

POBLACION OCUPADA POR RELACION DE PARENTESCO SEGUN

TAMANO DE LA EMPRESA

(Valores Porcentuales)

RELACION DE PARENTESCO	T O T A L	EMPLEADOS DOMESTICOS	DE 1 a 5 OCUPADOS	MAS DE 6 OCUPADOS
<u>T O T A L</u>	<u>100</u>	<u>7.1.</u>	<u>51.4</u>	<u>41.5</u>
Jefe	55.5	0.5	28.5	26.4
Esposa o Conviviente	14.1	0.5	10.0	3.7
Hijo, Yerno	21.6	0.6	10.8	10.1
Padres o Suegros	0.4	0.0	0.3	0.1
Hermanos	0.9	0.0	0.6	0.3
Otro Pariente	1.8	0.2	0.8	0.8
Emp. Cama Adentro	5.6	5.3	0.2	0.0
Otro	0.2	0.0	0.2	0.0

CUADRO N°7

POBLACION OCUPADA POR SEGURIDAD EN EL TRABAJO SEGUN

TAMANO DE LA EMPRESA

(Valores Porcentuales)

SEGURIDAD EN EL TRABAJO	T O T A L	EMPLEADOS DOMESTICOS	DE 1 a 5 OCUPADOS	MAS DE 6 OCUPADOS
<u>T O T A L</u>	<u>100</u>	<u>7.1</u>	<u>51.4</u>	<u>41.5</u>
PERMANENTE	86.4	5.6	42.1	38.7
EVENTUAL	13.6	1.5	9.3	2.8

CUADRO N°8

POBLACION OCUPADA POR TIEMPO DE RADICATORIA SEGUN

TAMAÑO DE LA EMPRESA

(Valores Porcentuales)

TIEMPO DE RADICATORIA	T O T A L	EMPLEADOS DOMESTICOS	DE 1 a 5 OCUPADOS	MAS DE 6 OCUPADOS
<u>T O T A L</u>	<u>100</u>	<u>7.1</u>	<u>51.4</u>	<u>41.5</u>
Menos de 1 año	1.7	0.8	0.5	0.4
De 1 a menos de 3 años	3.7	0.9	1.7	1.1
De 3 a menos de 5 años	2.3	0.5	1.1	0.7
5 años y más	45.7	2.7	23.8	19.2
Siempre Radíco	46.6	2.1	24.4	20.0

CUADRO N° 9

POBLACION OCUPADA POR CATEGORIA DEL TRABAJADOR SEGUN

TAMANO DE LA EMPRESA

(Valores Porcentuales)

CATEGORIA DEL TRABAJADOR	T O T A L	EMPLEADOS DOMESTICOS	DE 1 a 5 OCUPADOS	MAS DE 6 OCUPADOS
<u>T O T A L</u>	<u>100</u>	<u>7.1</u>	<u>51.4</u>	<u>41.5</u>
Obrero	11.9	0.0	4.9	6.9
Empleado	49.5	6.5	9.9	33.1
Trabajador por Cuenta Propia	30.7	0.5	29.7	0.5
Patrón o Empleador	5.1	0.0	4.3	0.9
Trabajador no Remunerado	2.8	0.1	2.6	0.1

CUADRO N°10

POBLACION OCUPADA POR INGRESO MENSUAL, SEGUN TAMAÑO

DE LA EMPRESA

(Valores Porcentuales)

INGRESO MENSUAL	T O T A L	EMPLEADOS DOMESTICOS	DE 1 a 5 OCUPADOS	MAS DE 6 OCUPADOS
<u>T O T A L</u>	<u>1.00</u>	<u>7.1</u>	<u>51.4</u>	<u>41.5</u>
Menos de 500	52.0	4.6	42.6	4.8
500 - 999	5.8	2.0	2.3	1.5
1.000 - 1.999	14.5	0.4	3.5	10.6
2.000 - 2.999	10.1	0.0	1.4	8.7
3.000 - 3.999	5.9	0.0	0.3	5.6
4.000 - 4.999	3.1	0.0	0.3	2.7
5.000 - 5.999	1.6	0.0	0.1	1.5
6.000 - 6.999	1.1	0.0	0.1	0.9
7.000 - 7.999	1.0	0.0	0.1	0.9
8.000 y más	4.8	0.0	0.5	4.3

CUADRO N° 11

POBLACION OCUPADA POR NIVEL DE INSTRUCCION SEGUN

TAMANO DE LA EMPRESA

(Valores Porcentuales)

NIVEL DE INSTRUCCION	T O T A L	EMPLEADOS DOMESTICOS	DE 1 a 5 OCUPADOS	MAS DE 6 OCUPADOS
<u>T O T A L</u>	<u>100</u>	<u>7.1</u>	<u>51.4</u>	<u>41.5</u>
Ninguno	10	1.4	7.2	1.3
Solo Alfabetización	0.3	0.1	0.2	0.0
Básico	30.2	4.3	19.1	6.8
Intermedio	17.9	0.8	10.5	6.7
Medio	21.2	0.4	10.2	10.6
Técnico	5.3	0.1	1.5	3.7
Normal	4.6	0.0	0.3	4.3
Universidad	9.6	0.0	2.3	7.4
Otro	0.8	0.0	0.1	0.7

CUADRO N° 12

POBLACION OCUPADA POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA

SEGUN TAMAÑO DE LA EMPRESA

(Valores Porcentuales)

RAMA DE ACTIVIDAD	T O T A L	EMPLEADOS DOMESTICOS	DE 1 a 5 OCUPADOS	MAS DE 6 OCUPADOS
<u>T O T A L</u>	<u>100</u>	<u>7.1</u>	<u>51.4</u>	<u>41.5</u>
1. Agricultura, caza y pesca	0.7	0.0	0.5	0.2
2. Explotación de Minas y Canteras	0.9	0.0	0.1	0.8
3. Industrias Manufactureras	23.3	0.1	15.4	7.8
4. Electricidad, gas y agua	0.7	0.0	0.0	0.6
5. Construcción	8.2	0.0	4.7	3.5
6. Comercio, Restaurantes y Hoteles	21.2	0.3	15.6	3.4
7. Transporte y Comunicaciones	7.1	0.0	3.8	3.3
8. Establecimientos Financieros, seguros y afines	2.8	0.0	0.7	2.1
9. Servicios sociales, Camunales y personales	35.0	6.7	8.6	19.7

CUADRO N° 13

POBLACION OCUPADA POR CLASE DE OCUPACION SEGUN
TAMANO DE LA EMPRESA

(Valores Porcentuales)

CLASES DE OCUPACION	T o t a l	EMPLEADOS DOMESTICOS	DE 1 a 5 OCU- PADOS	MAS DE 6 OCU- PADOS
<u>T o t a l</u>	100	7.1	51.4	41.5
0. Profesionales, Técnicos	11.4	0.0	1.9	9.6
1. Gerentes, Administradores	4.3	0.0	1.9	2.3
2. Empleados de Oficina	12.6	0.0	1.3	11.3
3. Vendedores y Afines	15.8	0.2	14.3	1.3
4. Agricultores, Ganaderos	0.7	0.0	0.4	0.3
5. Conductores Medios de Transporte	5.3	0.0	3.3	2.0
6. Artesanos y Afines	29.4	0.2	21.7	7.6
7. Topógrafos, Litógrafos y Afines	4.6	0.0	2.9	1.7
8. Obreros y Jornaleros	2.2	0.0	0.6	1.6
9. Trabajadores en Servicios	13.7	6.7	3.2	3.8