

# LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA EN LA PAZ

Funcionamiento de las unidades económicas,  
situación laboral e ingresos



ROBERTO CASANOVAS SAINZ  
SILVIA ESCOBAR DE PABON

Depósito Legal: 4 - 1 - 79 - 89  
Editor: CEDLA - Casilla 8630 - La Paz  
Fotografía: Roberto Casanovas  
Edición: Juan Carlos Orihuela  
Impresores: Wettermacher A.G.  
Autor: Roberto Casanovas S. y Silvia Escóbar de Pabón.  
Título: Los Trabajadores por cuenta Propia en La Paz. Fun-  
cionamiento, Situación Laboral e Ingresos.



M-0397

**CENTRO DE DOCUMENTACION  
CEDLA**

**LOS TRABAJADORES POR CUENTA  
PROPIA EN LA PAZ**

**FUNCIONAMIENTO DE LAS UNIDADES  
ECONOMICAS, SITUACION LABORAL E INGRESOS**

LA PAZ - BOLIVIA  
1988

Handwritten text at the top of the page, possibly a title or header, which is mostly illegible due to fading and bleed-through.

Handwritten text in the upper middle section of the page, appearing to be a list or set of notes.

Handwritten text in the middle section of the page, continuing the list or notes.

A small handwritten mark or signature located on the left side of the page.

Handwritten text in the lower middle section of the page.

A vertical line drawn near the bottom left corner of the page, possibly a margin or separator.

## PRESENTACION

El presente trabajo constituye un nuevo aporte de la Unidad de Estudios Urbanos del CEDLA en la línea de investigación de la problemática urbana nacional, y específicamente de la identificación y caracterización de las distintas formas de organización productiva presentes en la estructura económica de los principales centros urbanos del país.

A partir de un análisis de la heterogeneidad estructural y de las distintas formas de organización del trabajo existentes en el aparato productivo de la ciudad de La Paz, el estudio aborda las condiciones de funcionamiento del Sector Familiar de la economía, conformado por el conjunto de unidades económicas liderizadas por un trabajador por cuenta propia que trabaja sólo o con la colaboración de otros miembros de su núcleo familiar.

Hacia 1983, año de referencia del trabajo, el Sector Familiar ocupaba algo más de un tercio de la población económicamente activa, con una importante presencia de jefes de hogar. En los últimos años, el ritmo de crecimiento de las ocupaciones por cuenta propia -que triplica aquel

que presenta el empleo asalariado-, señala la creciente importancia de las actividades del sector en la generación de ingresos para una fracción todavía mayor de la población.

Desde una perspectiva combinada que integra el análisis de las características técnico-productivas, organizativas y de inserción mercantil de las unidades económicas con las de los propios trabajadores y los miembros de su grupo familiar, los autores realizan un esfuerzo por desentrañar los principales determinantes de la situación laboral y de ingresos de los trabajadores por cuenta propia, los factores que inciden en las condiciones de reproducción de las unidades económicas, y los aspectos centrales de las formas en que las familias articuladas al sector enfrentan la reproducción de su fuerza de trabajo.

Finalmente, a partir del tema de la estructura y distribución del ingreso dentro del sector familiar, el estudio pone de manifiesto la enorme heterogeneidad interna que presentan las unidades económicas que lo componen, hecho que, en último término, expresa su acceso diferenciado a los recursos productivos, principalmente al capital y al mercado.

Las actividades del sector familiar se concentran principalmente en el comercio, la manufactura y los servicios, cumpliendo un rol funcional y complementario al resto de la economía. Sin embargo, el sector como tal, hasta el presente, no ha sido sujeto de políticas estatales de promoción y fomento.

Con el presente estudio se pretende llenar un vacío en el conocimiento de las condiciones que favorecen u obstaculizan el crecimiento y desarrollo de este tipo de unidades económicas, y entregar un marco de referencia para la definición e implementación de programas y acciones concretas de apoyo por parte del Estado, las organizaciones gremiales y las instituciones privadas de desarrollo vinculadas a las actividades del sector.

Dejamos constancia de nuestro agradecimiento al Programa de Investigaciones Sociales en Población para América Latina (PISPAL), que financió el proyecto de investigación; al Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (CERES), que proporcionó la cobertura institucional para el desarrollo de dicho proyecto entre 1983 y 1984, y



al Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID) del Canadá, que financia la presente publicación.

Asimismo, expresamos nuestro reconocimiento a los trabajadores por cuenta propia que dedicaron su valioso tiempo para atender a nuestros requerimientos de información, y, en general, a todas las instituciones públicas y privadas y personas que apoyaron la realización y publicación del estudio.

Dr. Antonio Peres Velasco  
Director del CEDLA



# I N D I C E

	Pag.
Introducción .....	1
<b>CAPITULO I :</b>	
HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y FORMAS DE ORGANIZACION DEL TRABAJO.....	7
<b>CAPITULO II :</b>	
CARACTERISTICAS DEL SECTOR FAMILIAR Y FUNCIONAMIENTO DE LAS UNIDADES ECONOMICAS	15
1. Magnitud y composición del sector familiar .....	18
2. Organización del trabajo .....	25
3. Acceso a recursos productivos .....	26
3.1 Ubicación y tipo de local .....	26
3.2 Capital invertido .....	29
3.3 Acceso al crédito y fuentes de financiamiento .....	33
4. Participación en el mercado y problemas de abastecimiento y comercialización .....	36
5. Aspectos organizativos del sector familiar .....	40
<b>CAPITULO III :</b>	
QUIENES SON LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA .....	41
1. Breve historia ocupacional de los trabajadores por cuenta propia .....	42
1.1 Trayectorias ocupacionales en la ciudad .....	47
2. ¿Los trabajadores por cuenta propia son principalmente fuerza de trabajo secundario? .....	49
3. ¿Es el trabajo por cuenta propia la "puerta de entrada" de los migrantes recientes a la economía urbana? .....	53
4. ¿Son más bajos, los niveles de escolaridad y calificación entre los trabajadores por cuenta propia? .....	56
5. ¿Es la inestabilidad laboral una característica de las actividades por cuenta propia?.....	58

	<b>Pag.</b>
<b>CAPITULO IV:</b>	
<b>ESTRUCTURA Y DISTRIBUCION DEL INGRESO.....</b>	<b>61</b>
1. Los ingresos y el tamaño del mercado.....	61
2. Crisis económicas y evolución de los ingresos .....	62
3. La estructura del ingreso en el sector familiar .....	65
4. Características ocupacionales y niveles de ingreso.....	68
5. Distribución del ingreso y heterogeneidad interna .....	70
<b>CAPITULO V:</b>	
<b>FAMILIA Y CONDICIONES DE REPRODUCCION DE</b>	
<b>LA FUERZA DE TRABAJO.....</b>	<b>77</b>
1. Rasgos constitutivos básicos de las familias .....	78
2. Inserción en el ámbito laboral y conformidad del ingreso familiar .....	80
2.1 Características de la inserción laboral .....	80
2.2 Conformación del ingreso familiar .....	85
3. Ingreso familiar y estrategias complementarias de reproducción .....	86
4. Vivienda y acceso a servicios básicos .....	90
5. Composición social y diferenciación interna de las familias .....	92
<b>CAPITULO VI:</b>	
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>95</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>101</b>



## INTRODUCCION

*A partir de los cambios estructurales ocurridos en la economía boliviana después de la Revolución Nacional de 1952, comienza a darse en el país un proceso incipiente de industrialización, orientado a la sustitución de importaciones de bienes no duraderos. Este intento de industrialización reproduce en lo esencial el modelo seguido por la mayoría de los países de América Latina, pero con dos diferencias fundamentales: la primera, que el Estado, en las últimas tres décadas, "nunca mostró intenciones verdaderas de liderizar un genuino proceso de transformación industrial", y segunda, "que no se dió un predominio hegemónico de los intereses industriales entre las clases dominantes" (ILDIS, 1986: p.10). Por el contrario, el capital financiero y comercial importador y los sectores exportadores (mineros y agroindustriales) fueron los que liderizaron y dieron las orientaciones básicas al modelo de acumulación.*

*Este débil proceso de industrialización se concentró en las ciudades que ofrecían ciertas ventajas comparativas, como eran La Paz, Cochabamba y Oruro; posteriormente, hacia fines de la década del 60, Santa Cruz se integró rápidamente a este proceso. Contrariamente a lo que ocurrió en la mayoría de los países latinoamericanos, donde un*

*porcentaje muy elevado de la población se concentró en el área metropolitana de la ciudad capital, en Bolivia, durante el período 1950 - 1976, se tiende a reducir proporcionalmente la importancia de La Paz como principal centro urbano, a través del crecimiento más o menos equilibrado de las ciudades de Cochabamba (en los valles) y Santa Cruz (en el trópico). Hacia 1976, las ciudades del eje La Paz - Cochabamba - Santa Cruz concentraban alrededor del 60% de la población urbana del país.*

*Entre 1950 y 1976 también se produce en el país un notable cambio en la distribución espacial de la población entre áreas urbanas y rurales. En este período, la población urbana pasa de 27% en 1950 a 42% en 1976. Actualmente, se estima que la población urbana, si se mantienen las tendencias del período intercensal, estaría bordeando el 50%. Este fenómeno de urbanización acelerado se explica por la intensidad y orientación de los flujos migratorios internos. Las dos terceras partes de la migración interna tuvieron un destino urbano.*

*Es indudable que la creciente concentración espacial de las actividades económicas y de gestión en las principales ciudades del eje La Paz - Cochabamba - Santa Cruz tuvo un papel importante en la orientación de los flujos migratorios. Es así que en el caso de la ciudad de La Paz, la tasa de crecimiento de la población urbana pasó de 3.24% anual, para el período 1950-1976, a 4.03%, entre 1976-1980, donde el crecimiento vegetativo alcanzó a 2.57% y el crecimiento migratorio a 1.46% (Escóbar de Pabón y Maletta, 1981). Este alto ritmo de crecimiento migratorio significó que en el período 1976-1980 llegaran a la ciudad de La Paz alrededor de 83.000 migrantes, haciendo un promedio anual superior a las 16.000 personas.*

*Como contraparte a este proceso acelerado de urbanización, se pone en evidencia la "pequeñez relativa" del sector industrial y del sector moderno en su conjunto, por su incapacidad de absorber el aumento sostenido de la fuerza de trabajo urbana, a pesar de sus altas tasas de crecimiento. En consecuencia, a partir de la década del 60, comienza a advertirse el crecimiento de un excedente estructural de fuerza laboral que no logra articularse con los sectores más dinámicos de la economía urbana y va desarrollando un conjunto muy diverso de estrategias laborales para la generación de ingresos basadas en el autoempleo, en el contexto de una situación económica y social cada vez más crítica.*

*Es en el marco de la agudización de la situación ocupacional antes descrita y del comienzo de la crisis económica que a partir de 1976 comienza a mostrar las debilidades del modelo impuesto en el país en 1971, que si inician los primeros estudios sobre empleo y mercados de trabajo.*

*En 1977, la Dirección de Empleo del Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral llevó a cabo el primer diagnóstico sobre el funcionamiento del mercado de trabajo y las características más relevantes de la situación ocupacional. En este trabajo se hicieron los primeros avances en el desarrollo de un marco conceptual y metodológico orientado al análisis del fenómeno de la segmentación productiva y del mercado del trabajo. Desde el punto de vista metodológico, esta investigación constituyó una primera experiencia de estudio del sector informal urbano, vinculando el funcionamiento de las unidades económicas con las características de sus trabajadores.*

*Posteriormente, en 1980, como parte del Proyecto Migraciones y Empleo Rural y Urbano se desarrolló un estudio sobre el impacto de los movimientos migratorios en la situación ocupacional y de ingresos de los trabajadores urbanos. El avance cualitativo más importante de esta investigación consistió en el replanteamiento del enfoque dualista formal - informal en el estudio de la estructura productiva y el funcionamiento del mercado de trabajo urbano. Aparte de importantes avances en el plano de la reflexión teórica, esta investigación contribuyó a la identificación de las diversas formas de organización de la producción que coexisten en la estructura productiva urbana. Asimismo, en la determinación de las condiciones laborales y de ingreso de la fuerza de trabajo incorporada a cada uno de los segmentos productivos identificados. La incorporación de variables de tipo cualitativo en esta formulación muestra una adecuada formalización conceptual en el intento de encontrar ciertos comportamientos homogéneos en un universo altamente heterogéneo.*

*Ambas investigaciones constituyen los antecedentes que sirvieron de base para el desarrollo de la presente investigación sobre el sector familiar en la ciudad de La Paz, cuyos aspectos más relevantes de resumen en este trabajo.*

*El objetivo general de la investigación que sirve de base a este aná-*



*lisis tuvo múltiples propósitos que respondían al interés de captar información empírica sobre una realidad sumamente compleja y relativamente poco conocida.*

*Por una parte, se proponía establecer los factores estructurales que condicionan la presencia y creciente aumento de la participación del sector familiar en la estructura económica de la ciudad de La Paz. Por otra, determinar las condiciones internas y los condicionantes externos del funcionamiento de las unidades económicas que lo componen y su importancia en la ocupación de la fuerza de trabajo. Finalmente, caracterizar a los ocupados del sector y a las distintas formas en que éstos, junto al resto de los miembros de su núcleo familiar, enfrentan la reproducción material de su fuerza de trabajo.*

*Para alcanzar los objetivos de la investigación y probar las hipótesis planteadas se contó con información de diferentes fuentes. Por una parte, datos primarios generados a través de una encuesta por muestreo a hogares de trabajadores por cuenta propia (EHTCP, 83), y, por otra, datos secundarios que provienen del Censo Nacional de Población y Vivienda realizado por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en 1976, y de encuestas de hogares. Entre estas últimas están la Encuesta Urbana de Migración y Empleo, aplicada en 1980 en la ciudad de La Paz en el marco del Proyecto Migraciones y Empleo Rural y Urbano, BOLI/78/P03, llevada a cabo por el Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral con el apoyo del PREALC/OIT y el Fondo de Naciones Unidas para Actividades de Población (FNUAP), y la Encuesta Permanente de Hogares, realizada por el INE en 1983.*

*La Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia (EHTCP, 83) fue aplicada en la ciudad de La Paz entre los meses de septiembre y octubre de 1983; recoge información básica sobre un conjunto amplio de variables relacionadas con las distintas unidades de análisis definidas para la investigación, las unidades económicas o establecimientos, los trabajadores por cuenta propia (TCP), y los miembros de su grupo familiar.*

*La encuesta cubrió una muestra de 450 hogares de trabajadores por cuenta propia elegidos mediante un diseño bifásico y estratificado en la segunda fase. La primera fase estuvo dirigida a crear un marco para la selección de la muestra de hogares de TCP. Esta fase consideró una*



muestra de 2.500 hogares y permitió generar los datos básicos para la creación de los estimadores de totales por ramas de actividad y del universo de unidades económicas familiares.

Se utilizaron dos instrumentos de recolección de datos: un formulario aplicado en todos los hogares de las unidades básicas de muestreo (segmentos censales de 25 hogares en promedio), que permitió, con un pequeño número de preguntas, crear el marco para la selección de hogares de TCP en las cinco principales ramas de actividad donde éstos se concentran, vale decir, manufactura, comercio, servicios, construcción y transporte; y otro cuestionario dirigido a los hogares de TCP seleccionados en la muestra que incluyó 112 preguntas, ordenadas en cinco secciones: datos sociodemográficos del núcleo familiar, empleo, historia ocupacional del TCP, funcionamiento de las unidades económicas y vivienda.

El trabajo consta de seis capítulos. En el Capítulo I se desarrolla el marco teórico en el que se enmarca el análisis. El Capítulo II caracteriza las condiciones técnico-económicas en que funcionan las unidades económicas y las principales restricciones que enfrentan en el transcurso de sus operaciones.

Las principales características de los trabajadores por cuenta propia y su trayectoria ocupacional anterior, forman parte del Capítulo III. El Capítulo IV discute los principales resultados en torno a los niveles de ingreso que obtienen los trabajadores en las diferentes actividades y los factores determinantes de los mismos. Incorpora, asimismo, un análisis sobre la distribución del ingreso al interior del sector familiar.

El Capítulo V, considerando a la familia como unidad de análisis, presenta un estudio sobre las estrategias desarrolladas por los TCP y su núcleo familiar para responder a sus necesidades de reproducción material.

Finalmente, el Capítulo VI destaca las principales conclusiones que emergen en torno a los distintos tópicos analizados.



## CAPITULO I

### HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y FORMAS DE ORGANIZACION DEL TRABAJO

El estudio de las condiciones en que se desarrolla la reproducción de la fuerza de trabajo en los medios urbanos lleva necesariamente a abordar el tema de la heterogeneidad en la estructura económica urbana, en tanto ésta explica las principales características de funcionamiento del mercado de trabajo y las formas que asume la participación de la población en la actividad económica.

La heterogeneidad de la estructura productiva es una consecuencia del estilo particular de desarrollo seguido por la mayoría de los países latinoamericanos. Esta se manifiesta tanto entre las distintas ramas de la actividad económica como al interior de las mismas. Su expresión en el aparato productivo se da a través de la coexistencia de formas de organización típicamente capitalistas, intensivas en capital y de alta



productividad junto a unidades económicas de mediana y baja productividad, donde no existe una clara división entre los propietarios del capital y del trabajo, y donde la producción de bienes y/o servicios se organiza, en unos casos, combinando el trabajo asalariado con formas familiares de organización y, en otros, básicamente en torno a la fuerza de trabajo familiar.

Estas diferentes formas de organización productiva conforman de alguna manera estratos tecnológicos que se diferencian entre sí "a partir de las desigualdades existentes en la dotación de capital por hombre, la infraestructura y las economías externas disponibles, el tipo de tecnologías y el acervo de conocimientos y, consecuentemente, la productividad, el ingreso y la calidad de vida imperante en cada uno de ellos" (Carbonetto, 1984: p. 16).

Por otra parte, estas estructuras heterogéneas también provocan segmentaciones en la estructura de ingresos y en el mercado de trabajo, dificultando la elaboración de un modelo explicativo único.

Las diversas investigaciones realizadas sobre este tema, desde los primeros años de la década del 70 en América Latina, muestran la importancia creciente que adquieren las formas que no se organizan bajo la lógica capitalista, tanto desde el punto de vista de los espacios económicos que abarcan dentro del mercado de bienes y servicios, como desde la perspectiva del importante volumen de mano de obra que ocupan.

La mayoría de las investigaciones antes mencionadas, aunque desde perspectivas teóricas y metodológicas diferentes, coincide en que la explicación de la permanencia y reproducción de estas formas "no capitalistas" de organización, está en el aumento sostenido de un excedente estructural de mano de obra que no logra articularse a los sectores capitalistas más dinámicos y a los servicios públicos del Estado, y busca otras formas de organización que les permita reproducir su fuerza de trabajo. Por otra parte, la persistencia y multiplicación de estas micro-unidades económicas se explica porque algunas ramas de la producción, el comercio y los servicios, no permitirían a las empresas capitalistas una tasa de ganancia que justifique su participación en determinados espacios del mercado de bienes y servicios.



Sin embargo, el grado de control del espacio económico urbano por parte de los sectores empresariales es diferencial según el tipo de actividad económica. En unos casos, las empresas capitalistas más dinámicas van restringiendo o limitando los mercados de las pequeñas empresas. En otros, y dependiendo de los procesos productivos de cada rama y del tipo de producto o servicio, las empresas capitalistas comparten los mercados con los pequeños productores, pero bajo relaciones de fuerte competencia. En este contexto existen también espacios económicos del mercado que son cubiertos casi exclusivamente por estas pequeñas unidades económicas. Este es, por ejemplo, el caso del comercio de alimentos de origen campesino, de los servicios de reparación y mantenimiento, y la amplia gama de los servicios personales. Sin embargo, la subsistencia de estas actividades económicas en el mercado supone la adopción de un conjunto de estrategias que van desde la sobremuneración a los factores productivos (principalmente el capital y el trabajo) hasta el aumento de la intensidad y la prolongación de la jornada de trabajo. El desarrollo de estos mecanismos tiene como contraparte un constante deterioro de las condiciones sociales de producción en estos establecimientos, así como de la calidad de vida de los productores directos y sus familias.

En torno a este aspecto, es importante destacar que las actividades por cuenta propia, como parte de este conjunto de formas no capitalistas de organización de la producción, responden a una lógica o racionalidad económica esencialmente distinta a la de las empresas capitalistas. En una investigación sobre los trabajadores por cuenta propia (TCP) en Santiago de Chile, Alois Möller enfatiza este aspecto señalando que, en sentido estricto, en las unidades económicas de los TCP no se daría un proceso de acumulación sino más bien, en el mejor de los casos, una expansión de la actividad económica, en contraposición a la racionalidad económica de la empresa capitalista, cuyo objetivo principal es la producción de ganancias. De esta manera, Möller diferencia "la racionalidad de subsistencia" de las actividades por cuenta propia, de la "racionalidad de la acumulación" en la empresa capitalista (Möller, 1980: p. 35).

Las consideraciones anteriores llevaron a los autores de esta investigación a replantear los criterios cuantitativos y operacionales utilizados frecuentemente por el PREALC/OIT en el análisis de la heterogeneidad en la estructura productiva urbana, ante la evidencia de

que el enfoque dicotómico formal-informal ha conducido a una excesiva simplificación de este fenómeno, donde al interior de cada sector se pueden encontrar tipos de unidades, relaciones de producción y formas de organización del trabajo esencialmente diferentes. En consecuencia, se consideró como un aspecto fundamental la incorporación de variables cualitativas en la "operacionalización" de los diferentes sectores que contribuya a explicar y reflejar de mejor modo la heterogeneidad de la estructura económica urbana y, por otra parte, permita identificar formas más homogéneas de organización del trabajo (Casanovas, de Pabón, y Ormachea, 1982). Este enfoque acerca de la heterogeneidad estructural parte del supuesto de que la segmentación de la estructura productiva urbana condiciona y determina, en última instancia, la existencia de formas particulares de organización del trabajo, y ambas, a su vez, inciden de una manera importante en los niveles de ingreso y bienestar de los trabajadores y sus familias. De esta manera, tomando en cuenta el tipo de propiedad sobre los medios de producción, las relaciones laborales dominantes al interior de cada establecimiento, el tipo de participación de los dueños de los medios de producción en la producción y/o venta de bienes y servicios, y la existencia o no de trabajadores asalariados en el establecimiento, se identificaron los siguientes sectores:

#### **a) Sector estatal**

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

Este sector, por la peculiaridad de sus actividades, absorbe contingentes importantes de empleados y obreros con niveles de calificación que, en general, superan a los de otros sectores del mercado de trabajo.

#### **b) Sector empresarial**

Este sector agrupa a las empresas cuya organización es típicamente

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

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

#### **c) Sector semiempresarial**

Este sector está constituido por pequeñas empresas cuyo comportamiento económico y organización no difiere sustancialmente de las unidades económicas que pertenecen al sector familiar; sin embargo, el volumen de capital invertido y la escala de operaciones del establecimiento exige la contratación de mano de obra asalariada permanente. A diferencia de las empresas capitalistas, el propietario, además de su dedicación a la organización y administración del establecimiento, participa directa y activamente en el proceso productivo. La división del trabajo, generalmente poco desarrollada, está en función del incremento en los medios de producción. Dada la reducida escala de operaciones y las fuertes fluctuaciones de la demanda que afectan a estos establecimientos, los ocupados están sometidos a una elevada inestabilidad laboral. En algunas ramas de actividad, el promedio de ingresos de los trabajadores asalariados puede ser inclusive más bajo que el de los trabajadores por cuenta propia. Dado el reducido tamaño de las unidades económicas y la ausencia casi total de organizaciones sindicales que amparen a los trabajadores, el grado de cobertura de la legislación laboral y de la seguridad social es mínimo.

#### **d) Sector familiar**

La organización económica de los establecimientos que integran



este sector está basada en la propiedad de los medios de producción y en el trabajo personal del productor directo. Los miembros del grupo familiar del trabajador por cuenta propia participan, aunque no necesariamente, en las actividades del establecimiento como trabajadores familiares no remunerados. Por lo tanto, la organización de la producción gira básicamente en torno a la fuerza de trabajo familiar con alguna presencia de aprendices y/o trabajadores asalariados eventuales. El tamaño mínimo de estos establecimientos y la escala de operaciones no da cabida al desarrollo de una mayor división del trabajo. En todos los casos, el trabajo manual prevalece sobre la producción mecanizada. La tecnología incorporada en los procesos productivos es mínima, acorde con la sencillez de los procesos de trabajo. En muchos casos, los trabajadores del sector suelen utilizar bienes de consumo durable como bienes de capital (es el caso de la utilización de la vivienda como espacio para la producción y las ventas). La relativa "facilidad de entrada" de nuevos ocupados a este sector hace posible una importante participación de la mujer en las actividades por cuenta propia.

#### **e) Servicio doméstico**

El servicio doméstico constituye una actividad muy especial dentro de los servicios. Todos los ocupados en este sector son asalariados, pero su relación laboral no es con una unidad económica sino con una familia. Este sector es claramente una de las pocas alternativas ocupacionales que tiene la mujer migrante al llegar a la ciudad. Puede afirmarse que este sector incorpora a los trabajadores con menores niveles educativos y las peores condiciones de trabajo e ingresos.

Este intento de reconceptualización de la heterogeneidad estructural a partir de la identificación de diferentes formas de organización del trabajo, permitió delimitar de manera más precisa el objeto de estudio de esta investigación, que es el sector familiar al interior de la estructura productiva urbana. La importancia de esta forma particular de organización en la economía urbana puede resumirse en los siguientes aspectos:

- abastece directamente de bienes y/o servicios básicos de consumo masivo a los sectores populares de la población urbana a través de su presencia en todo el ámbito espacial de la ciudad;



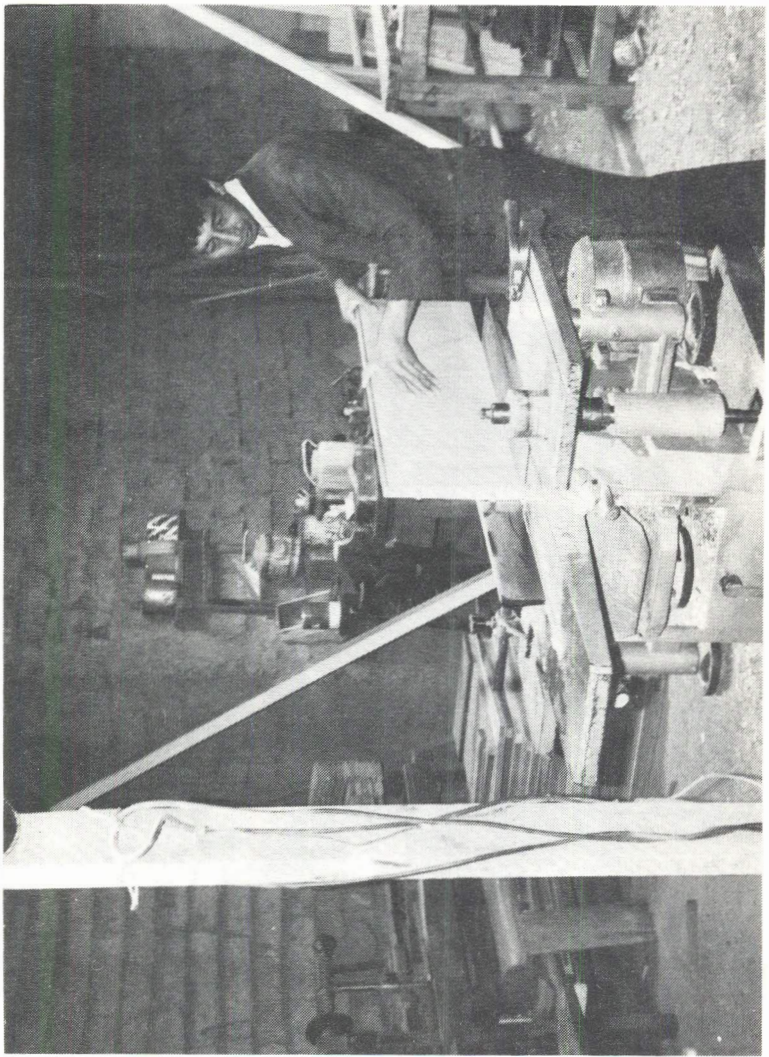
- ofrece una alternativa ocupacional a un volumen muy importante de la fuerza de trabajo, que no logra articularse a los sectores más dinámicos de la economía como trabajadores asalariados;
- las actividades manufactureras (artesanales) del sector familia utilizan fundamentalmente materias primas e insumos nacionales en sus procesos productivos;
- las modalidades particulares del trabajo por cuenta propia ofrecen alternativas concretas de trabajo para la mujer.

Por lo tanto, no se trata de un sector aislado o "marginal" de la actividad económica urbana, ya que participa en el mercado ofreciendo bienes y servicios y también demandando materias primas e insumos y, en el caso del comercio, posibilitando la circulación de mercancías. Sin embargo, en sentido estricto, los trabajadores articulados al sector familiar no formarían parte del mercado de trabajo, ya que, al interior de estas unidades económicas, se establecen relaciones de compra-venta de fuerza de trabajo y la participación de los trabajadores familiares no remunerados no se da a través de la medición del capital (Larrazábal, 1988).

Por otra parte, el tipo de relación que tiene el sector familiar con los sectores empresariales de la economía urbana es dependiente y subordinada. Esta dependencia y subordinación se expresa al menos en tres ámbitos: por una parte, su acceso a determinados espacios del mercado depende, en gran medida, de la dinámica del sector capitalista; es decir, ciertos espacios económicos que son cubiertos por el sector familiar subsisten hasta que sean "ocupados" por la expansión de los sectores capitalistas y no pueden ganar terreno sobre éstos (Souza, 1978). Una segunda forma de subordinación se da a través del mecanismo de los precios, como consecuencia de la estructura oligopólica de los mercados donde concurren estas unidades para el aprovisionamiento de ciertos insumos y materias primas. Este es el caso del sector comercial importador que impone sus precios aprovechando la escasa competencia en el mercado.

Una tercera forma de subordinación se da a través de la existencia de un amplio sector de trabajadores que formalmente son trabajadores independientes pero, de hecho, reciben productos o prestan servicios en una sólo empresa o capital. Paulo Souza identifica a este grupo de trabajadores como "trabajadores por cuenta propia subordinados".

Se trata de una forma especial de asalariamiento y subordinación que adoptan algunas empresas para rebajar sus costos de mano de obra. Este es el caso de las costureras, que trabajan en su domicilio en el armado de piezas y reciben su remuneración "por pieza"; o el de muchos vendedores ambulantes de diversos productos, que reciben de la empresa una "comisión" por unidad vendida (Souza, 1978). Esta y otras formas de subordinación evitan al capital comercial los gastos de infraestructura y de ocupación de fuerza de trabajo que demandaría el desarrollo de sistemas más perfeccionados de distribución, y asegura la circulación de mercancías en todo el ámbito espacial de la ciudad (Farrel, 1983).









## **CAPITULO II**

### **CARACTERISTICAS DEL SECTOR FAMILIAR Y FUNCIONAMIENTO DE LAS UNIDADES ECONOMICAS**

En este capítulo se presenta una visión general de la estructura productiva y ocupacional del sector familiar y se analizan las principales características de la organización económica y técnica de las unidades económicas que lo componen, las condiciones internas de funcionamiento, y los principales obstáculos que enfrentan en su desarrollo.

Tradicionalmente, la ciudad de La Paz ha concentrado una parte fundamental de las actividades económicas urbanas del país. La centralización del aparato estatal, la ubicación predominante de la incipiente estructura industrial y la amplia presencia de actividades artesanales, de comercio y servicios, organizadas bajo modalidades no capitalistas, constituyen los rasgos económicos característicos del proceso de urbanización que experimentó la ciudad. Estos rasgos se combinan con un alto ritmo de crecimiento poblacional, históricamente reforzado por fuertes flujos migratorios que tienen origen en

su propio contexto departamental y en otras regiones del país.

Por su carácter de principal centro urbano a nivel nacional, puede señalarse que la ciudad de La Paz sintetiza el espectro de relaciones de producción, formas de organización productiva, y modalidades de inserción ocupacional que están presentes en el contexto urbano del país.

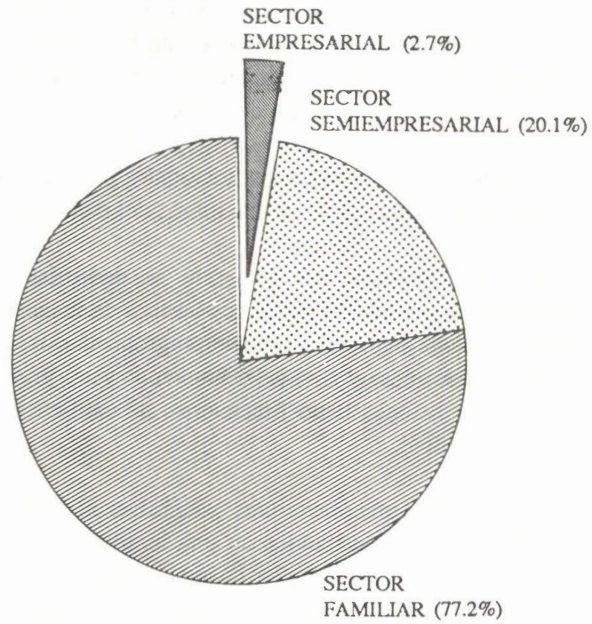
La debilidad de los procesos de transformación industrial concentrado en unas pocas ramas de la actividad y en un reducido número de establecimientos, ha conducido a la presencia dominante de unidades económicas organizadas al margen de la lógica puramente capitalista. Estas surgen y se desarrollan como parte de las estrategias ocupacionales y de generación de ingresos de una parte de la población que no logra acceder a puestos de trabajo en los sectores empresarial y estatal de la economía.

El universo estimado de unidades económicas de la esfera privada, hacia 1983, era de aproximadamente 113.000. De éstas, cerca del 3% estaba conformado por establecimientos del sector empresarial, mientras que el sector familiar concentraba al 77% restante (incluidos los "puestos" fijos y móviles instalados en calles y mercados de la ciudad) (véase Gráfico II.1).

Estas estimaciones muestran de manera elocuente la enorme importancia del sector familiar en la conformación de la estructura económica de la ciudad. Las unidades económicas que lo componen, comparten importantes espacios del mercado con los otros sectores de la economía, y ocupan a una fracción importante de la población económicamente activa. Cumplen un rol complementario a la producción capitalista, tanto porque ofertan bienes y servicios no cubiertos por ésta, como por su aporte en la circulación de mercancías de origen empresarial.

Su contribución mayor, sin embargo, se da en el ámbito de la reproducción de una fracción importante de la fuerza de trabajo: por una parte, a través de los ingresos que generan a sus ocupados; por otra, a través del destino de su producción y su rol en la circulación de mercancías, que satisface la demanda de los trabajadores asalariados bajo modalidades que no siempre están presentes en las unidades económicas del sector moderno.

**GRAFICO II. 1**  
**DISTRIBUCION DE LAS UNIDADES ECONOMICAS**  
**POR SECTORES DE LA ECONOMIA, 1983**



FUENTE: Estimaciones propias en base al Directorio Nacional de Establecimientos Económicos (DNEE), Instituto Nacional de Estadística (INE), 1983, y a la Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia (EHTCP, 83), CEDLA, La Paz, 1986.

## 1. Magnitud y composición del sector familiar

En 1983, el sector familiar integraba a 82.228 establecimientos, la mitad de los cuales se dedicaba al comercio <sup>(1)</sup>. Esta fuerte concentración en las actividades del pequeño comercio es consistente con el origen del sector, puesto que, en el marco de severas restricciones en la disponibilidad de recursos productivos -principalmente capital-, los miembros del excedente laboral que generan su propio puesto de trabajo lo hacen en aquellas actividades que no exigen una mayor dotación de recursos y presentan menores barreras institucionales para el ingreso, que es el caso de la mayor parte de los rubros del comercio.

Los establecimientos del comercio se dedicaban en un alto porcentaje a la venta de productos básicos de la canasta familiar, principalmente abarrotes y productos agropecuarios, donde prácticamente tienen la exclusividad del mercado y una gran facilidad de entrada por razones tanto financieras, de calificación, como de tipo organizativo.

Las actividades manufactureras integraban al 23% del total de establecimientos distribuidos en una amplia gama de líneas de producción, pero concentrados en aquellas que presentan una mayor flexibilidad tecnológica y requieren de una menor especialización y división del trabajo.

El 16% correspondía a establecimientos que prestan servicios a los hogares, y que, principalmente, son servicios personales y de reparación.

Finalmente, están las actividades de la construcción domiciliaria y el transporte, que abarcan el 7% y el 4% del total de establecimientos familiares, respectivamente (véase Cuadro II.1).

---

(1) Este total no incluye a 4.600 unidades económicas distribuidas en actividades que, por sus exigencias técnico-productivas, normalmente se organizan bajo la forma empresarial (minería, establecimientos financieros y de servicios a las empresas, electricidad, gas y agua) y en las actividades agrícolas que subsisten en el entorno de la ciudad de La Paz.



CUADRO II.1

COMPOSICION SECTORIAL DE LAS UNIDADES  
ECONOMICAS DEL SECTOR FAMILIAR, 1983

Rama de Actividad	Total	% del Total	% de la Rama
<b>TOTAL</b>	<b>82.228</b>	<b>100.00</b>	<b>---</b>
<b>Manufactura</b>	<b>18.759</b>	<b>22.80</b>	<b>100.00</b>
Confeción de prendas de vestir	5.070	6.16	27.02
Producción de hilados y tejidos	4.394	5.34	23.40
Producción de muebles	2.704	3.28	14.40
Elaboración de productos alimenticios	1.690	2.05	9.00
Producción de objetos de barro	1.521	1.85	8.10
Producción de objetos metálicos	1.014	1.23	5.40
Confeción de calzados	845	1.02	4.50
Otras actividades	1.521	1.85	8.10
<b>Construcción</b>	<b>6.060</b>	<b>7.40</b>	<b>100.00</b>
<b>Comercio</b>	<b>41.615</b>	<b>50.60</b>	<b>100.00</b>
Venta de abarrotos	14.924	18.14	35.90
Venta de productos agropecuarios	10.906	13.30	26.20
Venta de prendas de vestir	5.740	7.00	13.80
Venta de alimentos elaborados	4.879	5.93	11.72
Venta de productos diversos	5.166	6.30	12.41
<b>Transporte</b>	<b>3.024</b>	<b>3.70</b>	<b>100.00</b>
<b>Servicios</b>	<b>12.770</b>	<b>15.53</b>	<b>100.00</b>
Servicios diversos de reparación	3.078	3.74	24.10
Servicios de reparación automotriz	1.710	2.07	6.15
Servicios de lavandería	1.710	2.07	6.15
Servicios de instalación eléctrica	1.368	1.66	4.93
Servicios personales diversos	4.904	6.00	17.66

FUENTE: Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, La Paz, 1983

De manera similar a otras ciudades de América Latina, el sector informal en la ciudad de La Paz ocupa una proporción muy importante de la fuerza de trabajo urbana. Aunque las definiciones utilizadas en esta investigación no correspondan precisamente a las utilizadas por el PREALC/OIT, el volumen del empleo en los sectores familiar y semiempresarial, en conjunto, puede considerarse, para los efectos comparativos, una aproximación al tamaño del sector informal. De acuerdo a este criterio, en 1983, alrededor del 57% de los ocupados en la ciudad de La Paz estaba vinculado a las actividades informales, mientras que el sector empresarial y el aparato del Estado concentraban alrededor del 37% del empleo. Es importante destacar que al interior del sector informal así definido, los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados (FNR) representaban alrededor de las dos terceras partes de los ocupados (véase Cuadro II.2).

#### CUADRO II.2

#### PARTICIPACION DE LOS SECTORES DE LA ECONOMIA EN LA OCUPACION TOTAL, 1983

(En porcentajes)

Rama de Actividad	SECTORES					
	Total	Estatal	Empresarial	Semiempresarial	Familiar	Servicio Doméstico
Total	100.0	19.5	17.8	19.5	37.7	5.3
Industria	100.0	1.5	26.8	31.1	40.6	---
Construcción	100.0	9.3	35.9	31.4	23.3	---
Comercio	100.0	0.6	10.6	15.9	72.9	---
Transportes	100.0	16.8	33.3	29.8	20.1	---
Servicios	100.0	54.0	9.8	9.1	12.0	14.7
Otras ramas	100.0	27.2	24.6	22.0	26.2	---

FUENTE: Encuesta Permanente de Hogares, Instituto Nacional de Estadística (INE), 1983.

La participación del sector familiar junto a los otros sectores de la economía en la ocupación total de las distintas actividades económicas, refleja el hecho de que la heterogeneidad de la estructura económica urbana no se manifiesta únicamente entre las actividades sino también al interior de las mismas.

El comercio es la actividad donde el sector familiar tiene una participación determinante. Tres de cada cuatro personas ocupadas son trabajadores independientes o familiares no remunerados. Si a este total se suma el empleo en los pequeños establecimientos del sector semiempresarial, ambos absorben al 89% de la ocupación total del comercio.

Otra actividad donde el sector familiar tiene una presencia importante en el empleo es la manufactura, que, a pesar de una mayor presencia de los sectores empresarial y semiempresarial, absorbe al 40% de la ocupación total de la rama.

Tanto en el comercio como en la manufactura, el nivel del empleo depende en gran medida de la dinámica de los sectores familiar y semiempresarial. Distinto es el caso de las otras actividades, como la construcción, los servicios y el transporte, donde las formas de organización empresariales y los servicios públicos del estado tienen una mayor presencia limitando la participación del sector familiar a espacios más reducidos del mercado, lo que se expresa a su vez en una menor importancia en la ocupación total de las mismas.

Como consecuencia de la agudización de la crisis económica y la ausencia de oportunidades ocupacionales estables, el sector familiar tiende a incrementar su participación relativa en el mercado de trabajo. En el período 1976-1983, su participación en la ocupación total aumentó de 29% a 38%. Esta situación tiene estrecha relación con el ritmo desigual de crecimiento del empleo en los otros sectores del mercado de trabajo. Mientras el total de la población ocupada en la ciudad de La Paz creció a una tasa media anual de 4.72%, los trabajadores por cuenta propia (TCP) lo hicieron a una tasa de 5.96%, y el sector familiar (como consecuencia de la fuerte incorporación de familiares no remunerados a la actividad económica) se expandió a un ritmo de

7.66% al año. Contrastando con la situación anterior, el empleo asalariado creció apenas a una tasa de 2.25% , es decir, alrededor de un tercio del ritmo de crecimiento del sector familiar y a la mitad del ritmo de crecimiento del empleo total de la ciudad. Sin embargo, este elevado ritmo de crecimiento del empleo en el sector familiar no se distribuye de una manera uniforme en todas las ramas de la actividad económica. Esto se debe a la existencia de "barreras" o restricciones de entrada que no son las mismas en todas las actividades.

Mientras en el comercio y en menor grado en la manufactura, aparentemente no existían mayores restricciones para la entrada de nuevos trabajadores, en el caso de la construcción y los servicios existen mayores limitaciones, ya que en muchos casos la demanda de sus bienes o servicios (clientela) y el grado de calificación requerido en determinados servicios, son aspectos determinantes en la dinámica de ambos sectores. En el caso del transporte, la limitación principal para la entrada de nuevos trabajadores es el elevado monto del capital de arranque que se necesita para incorporarse a esta actividad.

Estas ventajas, en unos casos, y desventajas, en otros, se reflejan en el ritmo desigual de crecimiento de la ocupación entre las principales actividades del sector. Mientras el comercio y la manufactura crecieron a un ritmo un poco superior al 7% anual en el período 1976-1983, la construcción y los servicios lo hicieron a una tasa que fluctúa entre un 3% y 4% anual. En el mismo período, el transporte tuvo una tasa negativa de crecimiento de 1.7%.

Como consecuencia del ritmo diferencial de crecimiento de la ocupación en las distintas actividades que desarrollan los TCP, a lo largo del período analizado se han presentado algunos cambios en la estructura sectorial del empleo. El comercio ha aumentado su participación relativa de 42% a 49%, y la manufactura artesanal ha experimentado un leve crecimiento de 19% a 21%. Por el contrario, los servicios, la construcción y el transporte han perdido peso relativo como actividades generadoras de empleo en el sector familiar. A pesar de estos cambios, a lo largo del período se mantiene el peso determinante de las actividades terciarias, que



concentran a las dos terceras partes de los TCP (véase Cuadro II.3 y Gráfico II.2) (1).

### CUADRO II.3

#### EMPLEO EN EL SECTOR FAMILIAR SEGUN RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA, 1976 -1983

(En porcentajes)

Ramas	1976a/	%	1983b/	%	1987c/	%
TOTAL	59.742	100.0	101.474	100.0	133.820	100.0
Manufactura	11.489	19.2	21.771	21.4	21.185	15.8
Construcción	4.800	8.1	6.412	6.3	5.720	4.3
Comercio	25.052	42.0	50.095	49.4	71.332	53.3
Transporte	3.486	5.8	3.220	3.2	4.705	3.6
Servicios	10.399	17.4	13.996	13.8	25.214	18.8
Otras ramas	4.516	7.6	5.980*	5.9	5.664	4.2

FUENTE: a/ Censo Nacional de Población y Vivienda, Instituto Nacional de Estadística (INE), 1976.

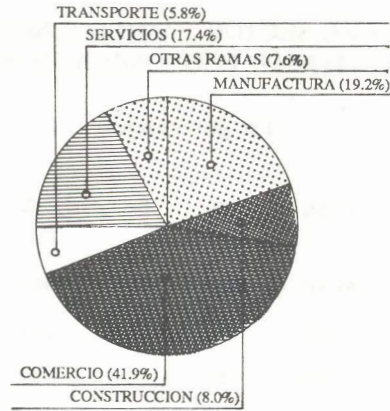
b/ Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

\* Estimado

- (1) Los resultados de la encuesta permanente de hogares realizados por el INE en 1987, señalan las principales tendencias en el crecimiento de la ocupación en las actividades independientes y su distribución sectorial. En primer lugar, se advierte una mayor tendencia a la terciarización ocupacional. Siete de cada diez personas se dedican al comercio y a la prestación de servicios personales y de reparación destinados a los hogares. En segundo lugar, destaca el menor peso relativo de las ocupaciones productivas, principalmente de la artesanía. El impacto de las medidas económicas, aplicadas como parte de la Nueva Política Económica implementada a partir de agosto de 1985 en la contracción de la actividad productiva nacional, ha afectado con mayor intensidad a las pequeñas unidades productivas que enfrentan una drástica contracción del mercado y la competencia de bienes similares de menor precio producidos dentro y fuera del país.

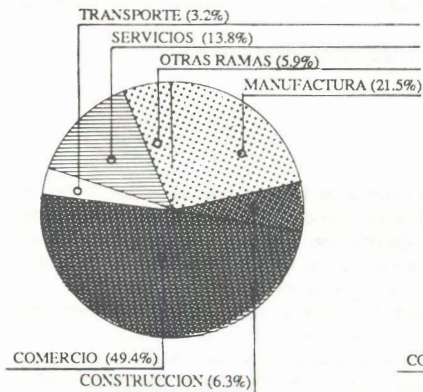
GRAFICO II.2

EMPLEO EN EL SECTOR FAMILIAR SEGUN RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA, 1976



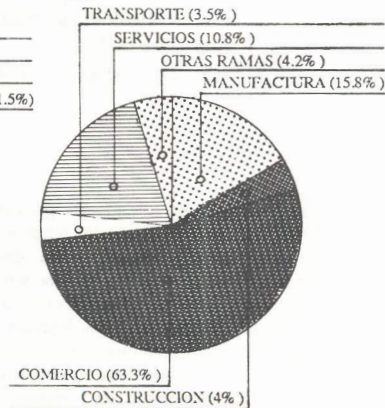
EMPLEO EN EL SECTOR FAMILIAR SEGUN RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA

1983



EMPLEO EN EL SECTOR FAMILIAR SEGUN RAMAS DE ACTIVIDAD ECONOMICA,

1987



FUENTE: Cuadro II.3

La información de la encuesta que sirve de base a este análisis señala la existencia de una amplia diversificación ocupacional vinculada con la estructura interna del sector por tipo de actividad específica. Se identificaron 37 ocupaciones distintas, de las cuales 29 se vinculan al comercio, la manufactura y los servicios. En estas últimas, se observa la participación de trabajadores de ambos sexos, aunque con un peso relativo distinto según el tipo de actividad. Los hombres se distribuyen de manera más equilibrada en las distintas actividades y ocupaciones, mientras que las mujeres se integran predominantemente al comercio.

En general, se menciona que una de las características de estas formas organizativas es la facilidad de acceso para nuevos ocupados, tanto por razones financieras, técnicas o de calificación. Esta afirmación parece válida para ciertas ocupaciones y no para el conjunto de las mismas. Desde la óptica del excedente de fuerza laboral existen fuertes barreras para ingresar a determinadas ocupaciones, que están dadas por la falta de capital, calificaciones y, sobre todo, de acceso a mercados. De allí resulta la mayor concentración de la mujer en actividades del comercio -muchas veces marginales-, donde estas barreras son menores y permiten generar, sin mayores riesgos ni inversiones, algún ingreso por muy reducido que éste sea.

## 2. Organización del trabajo

Una de las características del funcionamiento de las unidades económicas del sector familiar es la escasa división del trabajo y la concentración de los roles de producción, comercialización y de gestión en un sólo trabajador. En el 39% de los establecimientos existía algún grado de participación de los otros miembros del grupo familiar, sin embargo, solamente una de cada seis unidades económicas incorporaba a un familiar no remunerado de manera estable. La participación de otros miembros de la familia en las actividades del TCP tiene generalmente un carácter de apoyo parcial y se combina con la dedicación a las tareas domésticas, la asistencia a centros educativos o el ejercicio de otra actividad.

Así, el tamaño promedio de los establecimientos se reducía a 1.16 ocupados, con ligeras variaciones según la rama de actividad. En los servicios, el transporte y la construcción, los establecimientos eran básicamente unipersonales, tanto por la escala mínima de operaciones como por el carácter mismo de la actividad. Este es el caso de algunos servicios donde las calificaciones que exige el desempeño de la actividad no siempre son compartidas por otros miembros del núcleo familiar.

La participación de familiares no remunerados se hallaba concentrada en actividades del comercio y la manufactura, particularmente en aquellos establecimientos que funcionaban en el mismo espacio físico que la vivienda. Esta condición parece facilitar la integración de otros miembros del hogar en distintas fases de la actividad, principalmente en el abastecimiento y la venta de productos. Al no estar generalizada la incorporación de mano de obra adicional, también en estas actividades el tamaño promedio de los establecimientos no es significativamente superior al promedio general. En la manufactura llegaba a 1.18 ocupados, y en el comercio a 1.21.

El reducido tamaño de los establecimientos del comercio se explica por la escala mínima de operaciones de gran parte de las actividades que lo componen y que no exige una mayor intensidad en el uso de mano de obra. Distinto es el caso de la manufactura, donde la incorporación de un trabajador adicional contribuiría a elevar la productividad del establecimiento sin necesidad de modificar la proporción en el uso de los otros factores productivos (HAAN, 1985). Posiblemente la racionalidad en el uso de mano de obra obedece a factores de demanda; de esta manera, solamente en condiciones favorables del mercado y en función de la disponibilidad de mano de obra familiar, algunos artesanos integran, de manera permanente, a algún familiar no remunerado.

### 3. Acceso a recursos productivos

#### 3.1 *Ubicación y tipo de local*

La mayor parte de las actividades del sector presenta una alta



flexibilidad en cuanto a los requerimientos de infraestructura para su instalación. El 38% de los TCP utilizaba un local instalado en su propia vivienda, y el 51% trabajaba en la calle o a domicilio, resolviendo, de esta forma, su carencia de capital, que, por sus volúmenes reducidos está destinado exclusivamente a las operaciones del establecimiento y a pequeñas inversiones en medios de producción. Solamente el 11% de los TCP disponía de un local instalado fuera de su casa para el funcionamiento exclusivo de la actividad.

Excluyendo a los transportistas y a los trabajadores de la construcción (11% del total de TCP), que no requieren de un espacio físico para el desarrollo de sus actividades, existían importantes diferencias en el tipo de local utilizado, dependiendo de la rama de actividad.

En las actividades manufactureras se encontró una marcada tendencia al uso de la vivienda como espacio productivo. El 83% de los artesanos tenía un local establecido en su casa; de éstos, el 54% utilizaba una habitación que también estaba destinada a funciones domésticas. Solamente el 13% había logrado establecer un local fuera de su casa. Un 4% realizaba trabajos a domicilio.

La utilización productiva del espacio físico de la vivienda facilita el ingreso a la actividad y el ahorro de recursos de capital, pero tiene como contrapartida la dificultad de acceso a la clientela. Gran parte de los talleres artesanales produce bajo el sistema de encargo de clientes particulares, y en esta medida una ubicación geográfica desfavorable condiciona la demanda, los ingresos y, en último término, las posibilidades de crecimiento de la unidad económica. Este era el caso de una fracción importante de los artesanos que residía y había instalado su taller en las zonas de menor nivel socioeconómico de la población.

Los comerciantes, en un 60%, tenían su lugar de trabajo en la calle; un 32% ocupaba "puestos" fijos, y el 27% se dedicaba al comercio ambulante. La mayor parte de los comerciantes que instaló un local en su casa (27%), se dedicaba a la venta de

abarrotes en un espacio físico destinado exclusivamente a la actividad. De igual manera en el caso de los artesanos, de los que sólo una pequeña fracción trabajaba en un local establecido fuera de su casa (11%).

En las actividades de servicios predominaban los trabajadores ambulantes y aquellos que prestaban servicios a domicilio (51%) (jardineros, electricistas, plomeros, lavanderas, etc.); un 30% trabajaba en su casa y, en mayor proporción que el resto de los TCP, tenía acceso a un local fuera de su casa (18%). Esto es atribuible a los pequeños establecimientos de servicios de reparación de vehículos y artículos electrodomésticos que requieren de una ubicación más accesible a la clientela que demanda estos servicios, así como a las exigencias de un mayor espacio físico para el desarrollo de su actividad (véase Cuadro II.4).

**CUADRO II. 4**  
**UBICACION Y TIPO DE LOCAL POR RAMAS DE**  
**ACTIVIDAD, 1983**  
**(En porcentajes)**

Tipo de Local	Total	Rama de Actividad		
		Manu- factura	Comer- cio	Servi- cios
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
En parte de una habi- tación	20.0	54.0	10.3	16.1
Local en la misma casa	17.6	28.9	17.2	14.7
Local fuera de la casa	11.0	10.8	11.0	18.4
Lugar fijo en la calle	18.5	2.7	32.4	8.0
Ambulante	23.3	0.9	27.6	21.4
A domicilio	9.6	2.7	1.5	21.4

FUENTE: Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

Respecto a la tenencia del local, se pudo observar que los locales instalados fuera de la vivienda, para uso exclusivo de la actividad económica, eran en su mayoría, alquilados (100% en la artesanía, 70% en el comercio y 85% en los servicios).

El reducido capital de operación con que cuenta la mayor parte de los TCP no le permite cubrir los elevados costos de alquiler de un espacio físico en áreas de mayor concentración de la clientela. Esto explicaría la tendencia al uso productivo de la vivienda, y la existencia de un alto porcentaje de unidades económicas que funcionan en las calles de la ciudad.

Los cambios en el tipo de local en el período transcurrido desde el inicio de la actividad ponen de manifiesto la escasa capacidad de los TCP de generar excedentes y, en los casos en que estos se producen, de destinarlos a mejorar sus instalaciones. El 87% permanecía en el mismo tipo de local desde el inicio de su actividad, a pesar de tener muchos años en el oficio. Sólo un 11% de los TCP logró alguna mejora, ya sea por traslado a un local de uso exclusivo para el trabajo, o por haberse establecido en un local fijo de la calle habiendo sido ambulante.

### 3.2 *Capital invertido*

Una característica común a la mayor parte de las unidades económicas del sector es el bajo monto de inversión con el que inician sus actividades. El capital de arranque de los TCP proviene, en un 70%, de los casos de ahorros personales y/o familiares; el 10% inició su actividad utilizando préstamos, en su mayoría, de fuentes no formales de crédito, y un 7% no requirió capital monetario (albañiles y algunos trabajadores de los servicios). Estas formas de obtención del capital inicial son comunes a todas las actividades, a excepción del transporte, que requiere de un mayor volumen de capital para la obtención de un vehículo. Los transportistas, además de los ahorros personales, recurrieron a la venta de otros bienes (21%), y en pequeña proporción (6%) -pero la más alta entre los TCP-, a préstamos bancarios para la compra de un vehículo.

Las limitaciones en la disponibilidad de capital inicial, junto a las dificultades de acceso al mercado financiero, constituyen un primer factor que obstaculiza el desarrollo posterior de las unidades económicas que, con pocas excepciones, no alcanzan niveles de crecimiento y diversificación de sus operaciones.

Esta situación se expresa en los montos de inversión total declarados por los TCP después de un período promedio de 10 años en la actividad. El 65% de los TCP contaba con un capital menor o igual a \$b. 50.000 (US\$ 100.-); los TCP que declararon una inversión superior a \$b. 100.000 (US\$ 200.-), se concentraban en el transporte, en algunas ramas de la manufactura, y el comercio de artículos no esenciales.

Los bajos montos de capital de que disponen los TCP explica su incorporación a actividades en las que el volumen de operaciones y la sencillez de las tecnologías utilizadas permiten su presencia; es decir, en el comercio al detalle de productos básicos de la canasta familiar, la manufactura doméstica, y en los servicios personales que exigen una escasa o ninguna dotación de capital (véase Cuadro II.5).

En relación con la baja dotación de capital, la utilización de medios de producción se reduce a lo más simple e imprescindible. En las actividades manufactureras, por ejemplo, los procesos productivos eran predominantemente manuales: el 38% de los artesanos disponía de alguna maquinaria manual y solamente el 12% había incorporado el uso de maquinaria eléctrica, en su mayoría equipos, obsoletos que fueron hábilmente adaptados para adecuarlos a las exigencias del mercado en términos del tipo y la calidad de los productos. Esta característica señala las escasas posibilidades de estos trabajadores para enfrentar procesos de transformación más complejos e integrarse en otras ramas que requieran de un mayor volumen de inversión fija para su funcionamiento.

Al inicio de su actividad, la mayor parte de los TCP ya contaba con sus actuales medios de producción. Sin embargo, en las actividades que utilizan bienes de capital -ya sea herramientas, maquinaria o vehículos-, sólo el 44% de los TCP inició su



CUADRO II.5

MONTO DE CAPITAL INVERTIDO POR RAMA DE ACTIVIDAD, 1983

(En porcentajes)

MONTO DE CAPITAL*	TOTAL	RAMA DE ACTIVIDAD					TRANSPORTE
		MANUFACTURA	COMERCIO	SERVICIOS	CONSTRUCCION		
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Ninguno	2.5	1.8	---	11.3	---	---	---
Hasta 10.000	26.2	25.9	27.4	29.6	21.6	---	---
10.001 a 20.000	11.3	13.0	9.5	8.5	33.3	---	---
20.001 a 50.000	24.3	15.7	29.0	20.0	38.3	---	---
50.001 a 100.000	18.2	25.0	20.0	15.5	3.3	---	---
100.001 a 1.000.000	13.0	16.6	12.0	15.1	3.3	---	18.7
1.000.001 y más	4.5	1.8	2.1	---	---	---	81.3

(\*) En pesos bolivianos, 500 pesos bolivianos por 1 dólar americano.

FUENTE: Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

actividad con medios de producción nuevos; esto significa que, además de no contar con un stock adecuado de medios de producción, en muchos casos deben enfrentar constantes problemas de reparación y mantenimiento. Según Möller, para una fracción importante de los TCP la posibilidad de ingresar a una actividad independiente parecería depender, en gran medida, del acceso a medios de producción de segunda mano. El caso extremo se encuentra en las actividades del transporte, donde el 80% de los TCP inició su actividad con vehículos usados. En los servicios y la manufactura, más del 50% de los TCP había recurrido a esta modalidad en la adquisición de sus instrumentos de trabajo.

En el desarrollo de las actividades (inicio - situación actual) no se evidencian cambios significativos en el tipo y el stock de medios de producción utilizados. Al parecer, los ingresos que genera la unidad económica se destinan básicamente al consumo familiar, a la formación o ampliación del capital en giro y, en pocos casos, a la reinversión en activos fijos (compra o reposición). Solamente el 4% de los artesanos y el 3% de los trabajadores de los servicios lograron adquirir alguna maquinaria adicional en el transcurso de su actividad.

Diferenciando a los TCP según la antigüedad en el establecimiento, se advierte que el 64% de aquellos que llevan más de dos años en la actividad tenían inversiones que no sobrepasaban los \$b. 50.000 (US\$ 100.-). Pese a que no se descarta la subestimación en el valor, de los activos fijos, en el capital de trabajo declarados, parecería que las actividades por cuenta propia no tienen posibilidades de expansión con el correr del tiempo, y que el ciclo productivo o comercial se reproduce con las dimensiones ínfimas iniciales.

Sin embargo, esta suposición no es generalizable al conjunto de las unidades económicas del sector. A partir de la racionalidad económica y la capacidad de gestión desarrollada por sus titulares, se observan patrones diversos de evolución. Uno de los indicadores indirectos de ello se encuentra en las variaciones en el capital invertido respecto al inicio de las operaciones. En el 40% de los casos este permaneció invariable; el ingreso generado en el establecimiento se destinó básicamente al consumo familiar y a

la reproducción simple o reiteración de sus operaciones en las condiciones iniciales. El 10% de las unidades económicas habría enfrentado un proceso de descapitalización, principalmente por su inserción en mercados altamente competitivos y por la reducción de la demanda.

El restante 50% de las unidades económicas presentaba una cierta tendencia a la reinversión en pequeña escala, básicamente dirigida al aumento o formación de capital de trabajo (stock de materias primas o productos), y, en menor grado, al aumento en los activos fijos del establecimiento. Posiblemente se trate de unidades económicas donde la capacidad de gestión del TCP habría permitido una asignación exitosa de sus excedentes entre el consumo y el ahorro (véase Cuadro II.6).

### 3.3 *Acceso al crédito y fuentes de financiamiento*

Una de las mayores limitaciones de las unidades económicas del sector familiar es el acceso al crédito institucional. La imposibilidad de ofrecer individualmente las garantías exigidas y de cumplir con las condiciones establecidas en un sistema no diseñado precisamente para atender sus necesidades crediticias, se traduce en una tácita exclusión como beneficiarios de las fuentes financieras formales. Durante el último año de operaciones (1982-1983), solamente el 8% del total de TCP obtuvo algún crédito monetario (3.4%) o en especie (4.6%). El 90% de los sujetos de crédito recurrió a canales informales - proveedores, préstamo usurario, parientes o amigos- dirigido a aumentar su capital de operaciones.

A las severas limitaciones de acceso al crédito se suman las condiciones que prevalecen en el ámbito del crédito informal. Los pocos TCP que recurrieron a estas fuentes recibieron el préstamo por un período muy corto que fluctuaba entre una semana y tres meses, en montos reducidos y, en el caso del préstamo usurario, a elevadas tasas de interés.

El 80% de los beneficiarios del crédito fueron los comerciantes, debido a la posibilidad de recibir crédito en productos. Un 15% estaba conformado por artesanos, y el restante 5% por trans-

CUADRO II. 6  
AUMENTO O DISMINUCION EN EL CAPITAL INVERTIDO SEGUN RAMA  
DE ACTIVIDAD, 1983

(En porcentajes)

EVOLUCION DEL CAPITAL INVERTIDO	TOTAL	MANU- FACTURA	COMER- CIO	CONSTRUC- CION	TRANS- PORTE	SERVI- CIOS
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Igual	41.7	46.0	32.4	46.6	50.0	62.5
Más	48.5	46.0	54.5	50.0	50.0	30.8
Menos	9.8	8.0	13.1	3.3	---	6.7

FUENTE: Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.



portistas. Estos últimos fueron los principales destinatarios de crédito formal a través del uso de líneas crediticias de fomento transitorio establecidas por el Estado con intermediación de la banca privada para solucionar los problemas de insuficiencia de los servicios de transporte público.

En todas las actividades el crédito en productos fue utilizado principalmente por los TCP que no pueden ofrecer mayores garantías que su relación relativamente estable con el proveedor. Los usuarios del crédito monetario se concentraban a su vez, entre aquellos que tenían una actividad consolidada y con mayores ingresos.

Los montos del crédito fueron variables dependiendo del tipo de crédito y de la actividad del TCP, pero, en general, representaban cantidades ínfimas que oscilaban entre los US\$ 20 y US\$ 200. En 1983, el 50% había obtenido un crédito menor o igual a US\$ 20, que fue destinado a mantener el funcionamiento diario del establecimiento.

Los bajos montos del crédito a los que acceden los TCP obedecerían a dos factores: el primero, a que en un 90% provienen de fuentes no formales; el segundo, vinculado con el anterior, a la reducida capacidad de los TCP de enfrentar intereses elevados o reembolsos de préstamos mayores en un plazo reducido.

Al referirse al tema del crédito y al destino de un posible préstamo, los TCP sintetizan los principales factores que limitan el desarrollo eficiente de sus unidades económicas. Sin incluir a los comerciantes, la mitad de los TCP destinaría el crédito a la compra o renovación de herramientas y/o maquinaria que, en las condiciones actuales, resulta obsoleta e impide mejorar sus niveles de productividad. Otra fracción importante (35%), utilizaría el crédito para capital de operaciones y garantizar un abastecimiento continuo de materias primas, insumos o productos, eventualmente, para salir del sistema de trabajo por encargo y

entrar al sistema de producción para un mercado anónimo. Solamente el 10% utilizaría el crédito para ampliar o mejorar el local; de ésto se deduce que esta es una necesidad secundaria en relación al resto de sus demandas.

De esta manera, es posible afirmar que las restricciones en el acceso al mercado de capitales, por una parte, limitan las posibilidades de desarrollo tecnológico de las unidades económicas, el aumento en la productividad y, por lo tanto, su capacidad de compartir en el mercado en condiciones favorables. Por otra, llevan a acentuar la heterogeneidad en el aparato productivo al concentrar los recursos financieros en unas pocas empresas del sector moderno.

La ineficacia de las fuentes formales de crédito para responder adecuadamente a las necesidades crediticias del sector, se manifiesta en el tipo de problemas para el acceso al crédito que señalan los TCP: desconocimiento de las fuentes crediticias (46%), imposibilidad de cumplir las garantías exigidas (26%), y las altas tasas de interés (16%).

Los pocos TCP que han recurrido a solicitar algún crédito institucional señalan como un problema adicional la excesiva complejidad de los trámites que limita aún más su concurrencia a solicitar créditos.

#### **4. Participación en el mercado y problemas de abastecimiento y comercialización.**

Los vínculos que establecen con el resto de las unidades económicas y las condiciones de los mercados en los que operan, señalan el grado de autonomía, complementariedad o subordinación que exhiben las distintas actividades del sector.

De manera general, el sector familiar guarda una relación de subordinación con el resto de la economía, que se expresa en la

dependencia casi exclusiva de los sectores capitalistas para su funcionamiento. La producción de bienes de capital, bienes intermedios, insumos o bienes finales se concentra tradicionalmente en las grandes empresas capitalistas, las que -a través de distintos canales de intermediación- cubren la demanda del sector con la única excepción del comercio de productos agropecuarios.

Considerando las compras más frecuentes, se observa que existe una débil articulación directa con el sector industrial o las firmas importadoras. La mayor parte de los TCP compra en pequeñas cantidades, con una frecuencia diaria o semanal debido al monto reducido de su capital en giro, y, por lo tanto, adquieren los insumos o productos a través de intermediarios mayoristas y otros pequeños comerciantes, a precios más elevados por el reducido volumen de sus compras y por el grado de concentración de ciertos mercados.

Alrededor de una cuarta parte de los TCP de la manufactura y los servicios trabaja en base a los materiales proporcionados directamente por la clientela, y en el sector de la construcción esta es la modalidad habitual de aprovisionamiento. Si bien esta forma de acceso a los insumos resuelve el problema de la falta de capital de trabajo y permite la permanencia de estos establecimientos en el mercado, presenta la desventaja de hacerlos extremadamente vulnerables a las fluctuaciones de la demanda, lo que repercute directamente en sus niveles de ingreso.

La adquisición de medios de trabajo (herramientas) sigue la tendencia anterior, a excepción de los transportistas que compran sus repuestos y herramientas, en mayor proporción que los otros TCP, directamente de las firmas importadoras (véase Cuadro II.7).

CUADRO II.7

COMPRAS MAS FRECUENTES SEGUN RAMA DE  
ACTIVIDAD POR TIPO DE PROVEEDOR, 1983

(En porcentajes)

Compras Fre- cuentes y Ra- ma de Activi- dad	Total	TIPO DE PROVEEDOR		
		Estable- cimientos empresa - riales	Estable- cimientos semiem - presariales	Proveen Clientes
<b>MATERIAS PRIMAS E INSUMOS</b>				
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>10.6</b>	<b>54.4</b>	<b>34.9</b>
Manufactura	100.0	14.1	65.5	20.4
Construcción	100.0	---	5.2	95.7
Servicios	100.0	6.4	67.6	26.0
<b>REPUESTOS Y HERRAMIENTAS</b>				
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>15.1</b>	<b>84.9</b>	<b>---</b>
Manufactura	100.0	11.5	88.5	---
Construcción	100.0	3.8	96.2	---
Transporte	100.0	45.8	54.2	---
Servicios	100.0	14.6	83.0	2.4
<b>PRODUCTOS</b>				
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>11.1</b>	<b>88.9</b>	<b>---</b>
Comercio	100.0	11.1	88.9	---

Fuente: Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.



Entre los principales problemas señalados por los TCP en el abastecimiento se destacan los precios elevados, la escasez de ciertos artículos y la distancia del proveedor que, en definitiva, tienden a reducir el volumen de sus compras y a aumentar su frecuencia con un mayor costo de operaciones.

Debido a las condiciones en que surgen y se desarrollan, las unidades económicas familiares tienden a situarse de manera dominante en mercados competitivos, compartidos con otras unidades económicas empresariales o semiempresariales.

Para los bienes y servicios, el mercado que ofrece el sector está conformado básicamente por consumidores finales, y , en pequeña proporción por otros establecimientos pequeños del propio sector, generalmente dedicados al comercio. Es importante destacar que el sector empresarial parece prescindir casi totalmente de la producción de estos establecimientos, en términos de proveedores de bienes intermedios y servicios (1).

A la identificación de los problemas más frecuentes para la venta, subyace con toda claridad la inserción de las actividades del sector en mercados altamente competitivos. Problemas tales como la competencia con otros establecimientos, disminución de la demanda y de los márgenes de ganancia, muestran que la elasticidad del sector para recibir a nuevos integrantes tiene como contraparte una disminución en el nivel de actividad e ingresos de todos sus ocupados; más aún si se considera que en estos establecimientos la clientela se concentra en los sectores de menores ingresos de la población.

Si se relaciona ambos hechos, es decir, la ausencia de vínculos de venta con el sector empresarial y la dependencia de este para la compra a precios elevados, podría encontrarse una causa importante del escaso crecimiento que experimenta el sector.

Dentro del marco general de subordinación antes mencionado, muchas de las actividades del sector mantienen vínculos de com-

---

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

plementariedad con los sectores empresarial y semiempresarial: es el caso de la totalidad de las actividades del comercio debido al rol que juegan en la distribución por estar ubicados cerca de los consumidores finales a quienes venden en pequeña escala adaptándose a sus modalidades habituales de compra; el de las actividades de servicios personales, de reparación y del transporte, que cumplen una función muy clara de complementación en el mercado por la débil presencia del sector empresarial en las mismas.

##### **5. Aspectos organizativos del sector familiar**

Uno de los factores que limita el poder de negociación y la defensa de los intereses económicos de los trabajadores del sector familiar es su precario nivel de organización.

Se ha podido comprobar la existencia de organizaciones gremiales (asociaciones, cooperativas, federaciones) en casi todas las actividades específicas que abarca el sector. Sin embargo, en la mayor parte de los casos, los TCP desconocen su existencia o no se encuentran afiliados a éstas.

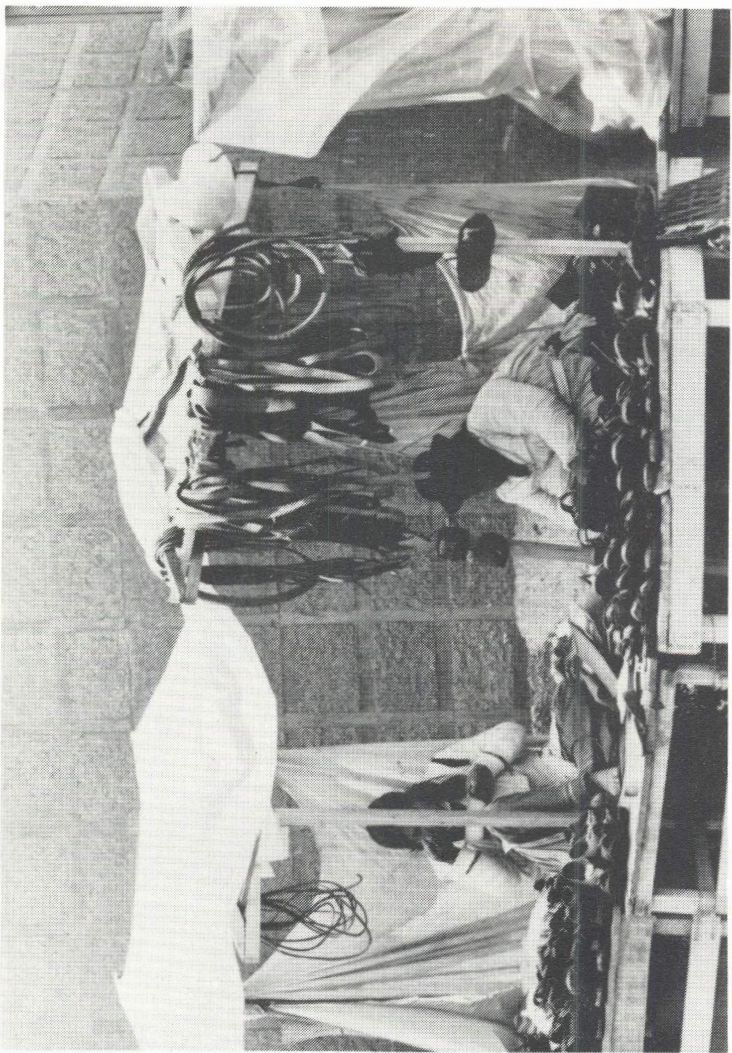
La escasa capacidad de estas organizaciones para afiliar un mayor número de trabajadores deriva del alto grado de atomización y dispersión geográficas de las unidades económicas, y de los constantes conflictos internos por los que atraviesan y que imposibilitan la constitución de federaciones representativas y eficientes en cada rama de actividad. Esta situación determina la incapacidad para realizar acciones destinadas a defender los intereses de sus afiliados y de lograr una mayor movilización e integración de los TCP en torno a las organizaciones existentes.

Del total de TCP, sólo el 40% conocía la existencia de algún tipo de organización de su gremio, y únicamente el 23% pertenecía a algún gremio, asociación o federación.

Este bajo nivel de afiliación gremial caracteriza a los TCP en las distintas actividades, con excepción del transporte, que tradicionalmente ha contado con una organización sólida. La situación más crítica se presenta en el sector de la construcción, donde la proporción de afiliados apenas alcanza al 3%.









### **CAPITULO III**

#### **QUIENES SON LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA**

Las características que exhiben los trabajadores por cuenta propia muestran que los ocupados en el sector familiar constituyen un estrato diferenciado de la fuerza de trabajo urbana. Las modalidades de inserción en la estructura económica de la ciudad en el transcurso de su vida laboral, y el análisis comparativo de las características demográficas y socio-económicas de estos trabajadores respecto a los ocupados en otros sectores permitirán probar las hipótesis de que las actividades por cuenta propia incorporan mano de obra con características diferentes a las que exhiben los ocupados en los sectores empresarial y estatal de la economía urbana.

Con este propósito, el análisis que sigue partirá de la historia ocupacional de los trabajadores por cuenta propia, enfatizando las características de los diversos trabajos que desarrollaron en el campo o desde su primera incorporación a la fuerza de trabajo en la ciudad. Esta forma de abordar el tratamiento del origen social de estos trabajadores

permitirá contar con mayores elementos para comprender mejor las características particulares de estos trabajadores y los factores que condicionan su ubicación en los estratos más pobres y marginados de la sociedad urbana.

### **1. Breve historia ocupacional de los trabajadores por cuenta propia**

Existe un conjunto muy grande y complejo de factores que influyen en la orientación de los cambios ocupacionales de la población económicamente activa. El origen geográfico (urbano-rural), las características sociales y demográficas, la ocupación de entrada al mercado de trabajo, y la época de incorporación a la actividad económica, entre otros, son aspectos fundamentales que explican estos procesos que tienen una incidencia significativa en las condiciones económicas y sociales en las que transcurre la vida cotidiana de los trabajadores y sus familias. En esta parte del trabajo, se analiza las orientaciones básicas de la movilidad ocupacional de los trabajadores por cuenta propia, tratando de establecer ciertas regularidades en su comportamiento ocupacional y cómo estas influyen en las condiciones de vida de estos trabajadores en un momento determinado.

Los trabajadores por cuenta propia que nacieron fuera de la ciudad de La Paz constituyen un 53%; esta proporción es similar a la que presenta el conjunto de la población activa. Los TCP migrantes provienen en un 90% del departamento de La Paz; en su mayoría son de origen rural y, en menor proporción, proceden de pequeños centros poblados ligados estrechamente a las actividades agropecuarias.

El predominio de la economía campesina en la estructura agraria de sus lugares de origen, y la escasa diversificación económica de los pequeños centros poblados como factores estructurales, determinan las características principales de la organización de la familia para la producción y la reproducción de la fuerza de trabajo y, por tanto, las formas de inserción productiva de los migrantes que trabajaron antes de trasladarse hacia la ciudad de La

Paz. Es preciso mencionar, que solamente el 42% de los TCP migrantes desarrolló alguna actividad económica en su lugar de origen antes de su traslado; el resto formaba parte de la población inactiva.

La información disponible muestra que el 68% de los migrantes, antes de trasladarse a la ciudad, desarrolló alguna actividad económica en el sector agropecuario. De este total, el 91% participó en estas actividades productivas como familiar no remunerado, y el 9% restante como pequeño productor campesino.

El comercio es el segundo sector de origen, de donde proviene el 15% de los migrantes, y está compuesto en su mayoría por pequeños comerciantes independientes de productos agropecuarios, abarrotes y alimentos manufacturados en general; los primeros desarrollaban sus actividades en áreas rurales, mientras que los segundos, en su mayoría, en centros urbanos.

Un poco más del 20% de los migrantes trabajó en los sectores de servicios, construcción y artesanía en los centros poblados de la región. De este total, alrededor del 40% lo hizo en forma asalariada en pequeños establecimientos de servicios y construcción, y un tercio como trabajador independiente, en ocupaciones tales como sastres, hilanderos y tejedores, mecánicos, zapateros y otros oficios típicos de los pueblos.

En el proceso de inserción de los migrantes en la estructura económica urbana, se puede identificar dos trayectorias ocupacionales: la primera, claramente mayoritaria, seguida por todos aquellos que trabajaron en la agricultura, para los cuales los trabajos realizados no constituyen una "experiencia laboral" significativa en términos de las calificaciones ocupacionales que exigen el sector empresarial privado y el sector público. Estos trabajadores se incorporan al mercado de trabajo inicialmente como asalariados de pequeños establecimientos y de unidades familiares (hogares). En este tipo de empleos logran adquirir experiencia laboral y destrezas en los diversos oficios que los califican para optar en el futuro por el trabajo independiente. Este hecho de-

muestra que la migración rural-urbana provoca un acentuado proceso de asalariamiento entre los trabajadores de origen campesino, caracterizado por la inestabilidad y los bajos ingresos.

La segunda trayectoria ocupacional incorpora a todos aquellos migrantes que trabajaron en sus lugares de origen en actividades no agropecuarias. Todos ellos, a pesar de la migración, mantienen en la ciudad las mismas ocupaciones que desarrollaron en sus pueblos de origen. La tendencia predominante es a desarrollar estas actividades en las mismas categorías ocupacionales que tenían en origen, presentándose alguna movilidad desde trabajos asalariados hacia trabajos independientes en la misma actividad.

Ambas trayectorias señalan la precariedad de las primeras inserciones laborales de los migrantes, en empleos asalariados que no desembocan en un proceso de proletarización y estabilidad ocupacional, y en actividades independientes que reproducen, en muchos casos, las mismas condiciones de vida y de ingreso de sus lugares de origen.

Como se señala acertadamente en un estudio sobre talleristas y vendedores ambulantes en Lima, "la experiencia de trabajo en los grandes centros urbanos será afectada por dos rupturas básicas que alterarán la vida cotidiana de los pobres: una de estas rupturas se refiere a la despersonalización de las relaciones que tocará de cerca a los recién llegados. Otra gravitará en la experiencia de todos los sectores populares: la inestabilidad en el trabajo, y la suerte variada y generalmente sin éxito de sus iniciativas laborales" (Grompone, 1985: p.25).

Tomando en cuenta a todos los actuales TCP, el primer empleo que tuvieron en la ciudad estuvo concentrado en el sector terciario de la economía: 30% en servicios y 29% en comercio. Los sectores de la manufactura y la construcción absorbieron 26% y 11% del empleo, respectivamente; las otras ramas de actividad, como el transporte, son marginales como alternativas de empleo para los que recién ingresan al mercado de trabajo urbano.

Otra característica importante es que los TCP, en su primer empleo en la ciudad, encontraron mayores posibilidades de trabajo



en ocupaciones asalariadas (52%) que en trabajos independientes o como familiares sin remuneración (47%). Si se desagrega al conjunto de los asalariados según el sector de primera inserción, cerca del 60% consiguió su primer empleo en pequeños establecimientos del sector semiempresarial, y el restante 40% se distribuyó en partes iguales entre el sector empresarial privado y el Estado y el servicio doméstico. En consecuencia, las alternativas ocupacionales de los TCP en su primer empleo, ya sea como trabajadores asalariados o como independientes, se circunscribieron claramente al sector informal (véase Cuadro III.1 y Gráfico III.1).

#### CUADRO III. 1

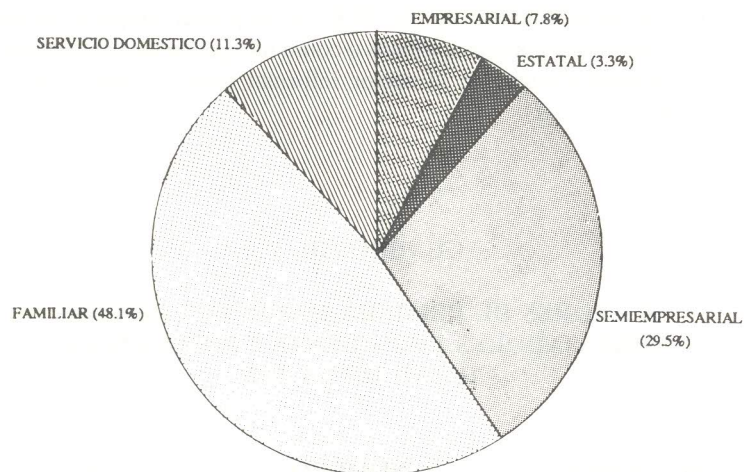
##### SECTORES DE PRIMERA INSERCIÓN DE LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA EN LA CIUDAD DE LA PAZ

SECTORES	NUMERO	%
<b>TOTAL</b>	<b>82.228</b>	<b>100.0</b>
<b>SECTOR FORMAL</b>	<b>9.144</b>	<b>11.0</b>
Empresarial	6.448	8.0
Estatal	2.696	3.0
<b>SECTOR INFORMAL</b>	<b>63.804</b>	<b>77.0</b>
Semiempresarial	24.255	29.0
Familiar	39.549	48.0
<b>SERVICIO DOMESTICO</b>	<b>9.280</b>	<b>11.0</b>

FUENTE: Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

### GRAFICO III. 1

#### SECTORES DE PRIMERA INSERCIÓN DE LOS TCP EN LA CIUDAD DE LA PAZ, 1983



FUENTE: Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia (EHTCP, 83),  
CEDLA, La Paz, 1983.

### *1.1. Trayectorias ocupacionales en la ciudad.*

La trayectoria ocupacional de los TCP en la ciudad de La Paz está estrechamente ligada a las características de la primera ocupación, al tipo de actividad que desarrollaron, y a la posición ocupacional en la misma.

El Gráfico III.2 resume la distribución del empleo de los trabajadores según la categoría ocupacional en cada uno de los tres momentos considerados. Entre el primer empleo y el empleo anterior al actual se observa que, en alrededor del 90% de los casos, el cambio de empleo no significó un cambio en la categoría ocupacional. Este hecho muestra que los TCP en los primeros años de su vida laboral se mantienen básicamente en las categorías por las que "entraron" al mercado de trabajo.

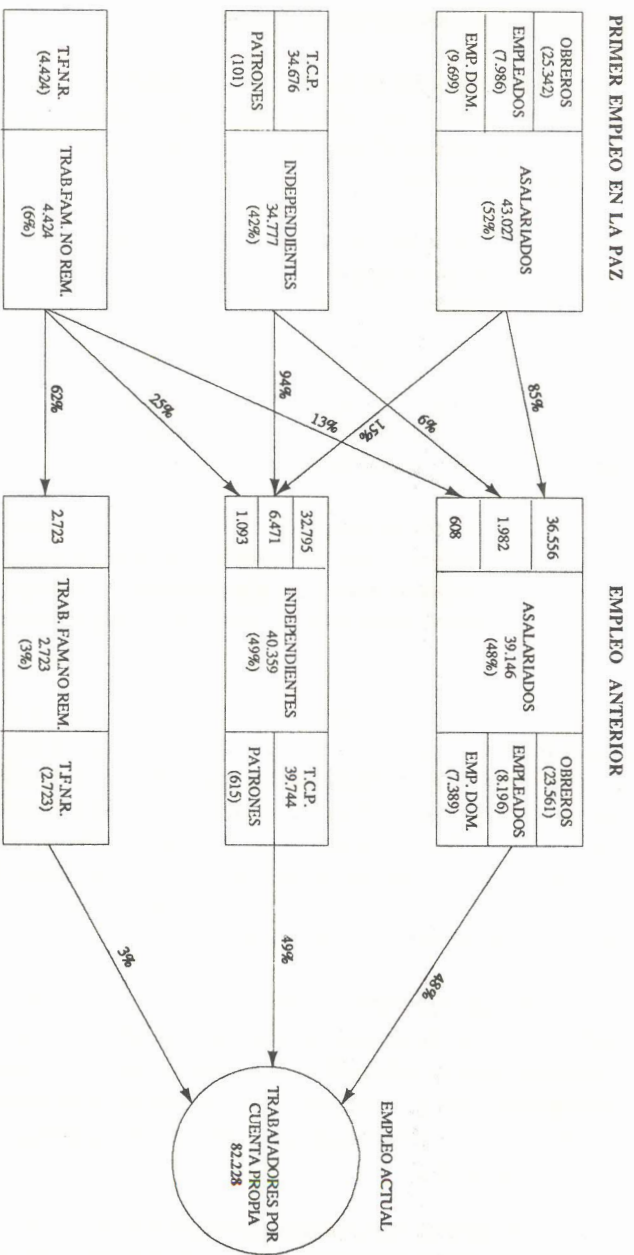
Es en el último tramo de la historia ocupacional donde se produce la incorporación masiva de los trabajadores hacia las actividades independientes. Los datos muestran que alrededor de la mitad de los trabajadores fueron todavía asalariados en el empleo anterior al actual.

La información acerca de los tres momentos en la historia ocupacional de los TCP en la ciudad indica la existencia de una clara segmentación del mercado de trabajo urbano, que se manifiesta en la presencia de barreras relativamente fijas entre los diferentes sectores que lo integran. A lo largo del análisis se pudo verificar que no existe una fuerte movilidad ocupacional entre los sectores formal e informal; por el contrario, la movilidad se da principalmente al interior de cada sector.

Como se vió anteriormente, sólo una parte (40%) de los trabajadores por cuenta propia empezó su vida laboral como tal. La proporción restante adquirió su experiencia laboral y conoció el funcionamiento del mercado de trabajo urbano en otros setores, principalmente como asalariados en el sector semiempresarial y en el servicio doméstico.

Este proceso de aprendizaje y acumulación previo de experiencia como asalariado suele ser bastante largo ya que, en promedio,

## GRAFICO III.2 MOVILIDAD DE LOS TCP ENTRE CATEGORIAS OCUPACIONALES



FUENTE: EHT.C.P. 83



logra independizarse recién a los 30 años, después de diez o quince años como trabajador asalariado.

La experiencia laboral previa en los sectores semiempresarial y el servicio doméstico, donde rigen las condiciones más precarias de trabajo e ingresos, constituye un fuerte incentivo para independizarse. Además, el hecho de que las tres cuartas partes de los TCP provengan de las mismas actividades económicas que desarrollaban anteriormente -aunque en distintas posiciones ocupacionales-, refuerza la hipótesis de que el aprendizaje en los diversos oficios y ocupaciones es adquirido previamente en estos pequeños establecimientos.

**2. ¿Los trabajadores por cuenta propia son principalmente fuerza de trabajo secundaria?**

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

Los datos de la Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia realizada en el año 1983, indican la presencia determinante de los jefes de hogar entre los TCP. El 68% son jefes de hogar, y aproximadamente una cuarta parte de ellos son mujeres (véase Cuadro III.2).

CUADRO III.2  
DISTRIBUCION DE LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA POR RELACION DE  
PARENTESCO Y SEXO, 1983

RELACION DE PARENTESCO	TOTAL	%	HOMBRES	%	MUJERES	%
<b>TOTAL</b>	<b>82.228</b>	<b>100.0</b>	<b>42.724</b>	<b>100.0</b>	<b>39.504</b>	<b>100.0</b>
Jefe Hogar	55.765	67.8	41.061	96.1	14.704	37.2
Esposa(o)	23.273	28.3	574	1.3	22.699	57.5
Padre - madre	338	0.4	0	0.0	338	0.9
Hijo (a)	2.852	3.5	1.089	2.5	1.763	4.5

FUENTE: Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, La Paz, 1983.

El hecho de que los TCP sean principalmente jefes de hogar se reflejan también en la estructura de edades de este sector laboral, situación que contradice algunas hipótesis que sostienen que el sector informal urbano es un espacio de trabajo para la población más joven que recién se integra a la fuerza de trabajo. La evidencia empírica señala que los TCP son, comparativamente, población más vieja que el resto de los económicamente activos; este aspecto plantea una serie de interrogantes relacionadas, por ejemplo, con las posibilidades reales de incorporación de nuevas tecnologías o de mejores formas de organización del trabajo en un sector de población adulta que puede estar poco motivada a introducir cambios en sus estilos y formas tradicionales de organización de la producción y el trabajo.

Tomando como referencia la PEA urbana de la ciudad de La Paz en los años 1976 y 1983, se puede establecer que los TCP tienen tasas considerablemente más elevadas en edades avanzadas (55 y más años); superiores en las edades adultas (entre 25 y 54 años) - principalmente a partir de los 40 años-, y significativamente más bajas entre los menores de 24 años. El comportamiento mencionado es más acentuado entre los hombres que entre las mujeres. La edad promedio de los TCP es de 39 años, promedio que es levemente mayor entre los hombres (40 años) que entre las mujeres (38 años).

Finalmente, debe destacarse la importante participación de la mujer en las actividades por cuenta propia. En contraposición a los otros sectores de la economía (a excepción del servicio doméstico, que es otro sector integrado básicamente por mujeres), la participación femenina en el mismo es determinante (véase Cuadro III.3).

### CUADRO III.3

#### DISTRIBUCION DE LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA POR SEXO, 1976 - 1983

Sexo	1976 <u>a/</u>	%	1983 <u>b/</u>	%
<b>TOTAL</b>	<b>57.729</b>	<b>100.0</b>	<b>82.228</b>	<b>100.0</b>
Hombres	36.309	62.9	42.724	52.0
Mujeres	21.420	37.1	39.504	48.0

FUENTES: a/ Censo Nacional de Población y Vivienda, Instituto Nacional de Estadística (INE), 1976

b/ Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

Las razones que explican este hecho son las siguientes:

- Las actividades por cuenta propia no exigen una relación formal de trabajo y tampoco un horario ni un puesto fijo de trabajo, permitiendo a la mujer de los sectores populares de las ciudades, combinar las actividades propiamente domésticas con las actividades económicas.
- Los bajos niveles de escolaridad y de calificación que presenta la mujer urbana constituyen una gran limitación para que ésta pueda integrarse a otros sectores del mercado de trabajo en los que el nivel de calificación y la experiencia de trabajo, entre otros, juegan un papel importante. Por lo tanto, las posibilidades de trabajo para la mujer urbana se ven claramente limitadas al sector familiar de la economía, al servicio doméstico y a ciertas ocupaciones del comercio, los servicios y la administración pública (para las más



calificadas).

- La gran mayoría de las mujeres migrantes -que en su primera inserción en el mercado de trabajo se incorpora al servicio doméstico- una vez que forma su hogar no tiene otra alternativa que buscar otras formas de contribuir al ingreso familiar incorporándose, generalmente, al pequeño comercio, que es una actividad que no demanda mayores niveles de calificación y permite una relativa flexibilidad en relación al horario y al lugar de trabajo.

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

### 3. ¿Es el trabajo por cuenta propia la "puerta de entrada" de los migrantes recientes a la economía urbana?

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

Al margen de las discrepancias que existen en los datos, de acuerdo a las distintas fuentes de información utilizadas, se puede establecer que la proporción de migrantes en la PEA urbana y en el sector de trabajadores por cuenta propia es la misma; alrededor del 57% en 1976; disminuyendo a 53% en 1983 (véase Cuadro III.4). Por lo tanto, como una primera conclusión se destaca que las características peculiares de los trabajadores por cuenta propia no se explican principalmente por la mayor presencia de trabajadores migrantes sino por otro tipo de factores que se comentarán más adelante.

**CUADRO III.4**  
**DISTRIBUCION DE LA PEA URBANA Y DE LOS**  
**TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA SEGUN**  
**CONDICION MIGRATORIA, 1976 - 1980 - 1983**  
 (En porcentajes)

Condición Migratoria	1976 <sup>a/</sup>		1980 <sup>b/</sup>		1983 <sup>c/</sup>
	PEA	TCP	PEA	TCP	TCP
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>TOTAL MIGRANTES</b>	<b>57.0</b>	<b>57.0</b>	<b>62.3</b>	<b>63.0</b>	<b>52.5</b>
Migrantes recientes	14.9	9.7	15.9	12.0	3.1
Migrantes antiguos	42.1	47.9	46.4	51.0	49.4
<b>NO MIGRANTES</b>	<b>43.0</b>	<b>42.4</b>	<b>37.7</b>	<b>37.0</b>	<b>47.5</b>

FUENTES: <sup>a/</sup>Tabulaciones especiales del Censo Nacional de Población y Vivienda, 1976.

<sup>b/</sup>Encuesta Urbana de Migración y Empleo, 1980, Proyecto BOL/78/P03, Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral OIT/FNUAP.

<sup>c/</sup>Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, La Paz, 1983.

La segunda constatación importante (todas las fuentes de infor-

mación disponibles la confirman) es que la proporción de migrantes recientes entre los trabajadores por cuenta propia es menor que en el conjunto de la PEA urbana. Por lo tanto, es posible afirmar que las actividades independientes no constituyen la principal alternativa de trabajo para los migrantes recién llegados a la ciudad. En 1976, la proporción de migrantes recientes en la PEA urbana era de 15%, entre los asalariados de 18%, y entre los trabajadores por cuenta propia, solamente de 10%.

Los resultados anteriores, junto a las características de las trayectorias ocupacionales de los TCP en el transcurso de su vida laboral, apoyan más bien la hipótesis de que los migrantes, al llegar a la ciudad, tienen mayores posibilidades de trabajo como asalariados en el sector informal, el servicio doméstico y, en menor proporción, en el sector empresarial público y privado, aunque no precisamente en las ocupaciones más estables sino más bien en los trabajos eventuales de la construcción, los servicios (principalmente en las obras comunales y las mujeres en el servicio doméstico) y en algunas ocupaciones temporales en la industria manufacturera. Solamente una vez que los migrantes han logrado un cierto conocimiento del funcionamiento de los mercados de bienes y servicios y de trabajo, y una vez que logran conseguir un capital de arranque (a través de ahorros personales o préstamos), se incorporan a las actividades por cuenta propia.

Las diferencias más significativas entre los TCP migrantes y la PEA urbana migrante se explica por las características de los lugares de origen. El 67% de los TCP migrantes proviene de áreas rurales, mientras que en el conjunto de la PEA esta proporción es del 57%. Esta evidencia empírica mostraría que los migrantes de origen rural presentan - con el tiempo- una tendencia mayor a insertarse en forma más permanente en actividades económicas independientes que en el trabajo asalariado. Cabe, entonces, formular la hipótesis de que las actividades por cuenta propia en las ciudades permitirían a los migrantes de origen rural la posibilidad de no romper con las formas tradicionales de

organización de la familia para la producción y el trabajo, predominantes en la economía campesina de sus lugares de origen.

4. **¿Son más bajos los niveles de escolaridad y calificación entre los trabajadores por cuenta propia?**

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

En efecto, los trabajadores del sector familiar exhiben promedios de años de estudio inferiores a los de la PEA urbana, a excepción del servicio doméstico. En la PEA urbana y en los sectores familiar y el servicio doméstico, las mujeres tienen aproximadamente dos años menos de estudio que los hombres. Sin embargo, esta situación cambia en el caso de los sectores empresarial y estatal, donde se presenta una mayor selectividad para las pocas mujeres que logran insertarse en estos sectores, presentando promedios más altos de escolaridad que los hombres. Este fenómeno se explica por el tipo de ocupaciones que desempeñan unos y otros. Mientras una proporción importante de los hombres se desempeña como obrero y empleado no calificado en las ocupaciones más bajas de la jerarquía ocupacional, las pocas ocupaciones a las que tienen acceso las mujeres en ambos sectores demandan mayores calificaciones que el promedio de las ocupaciones de los hombres. (véase Cuadro III.5 y Gráfico III.3).

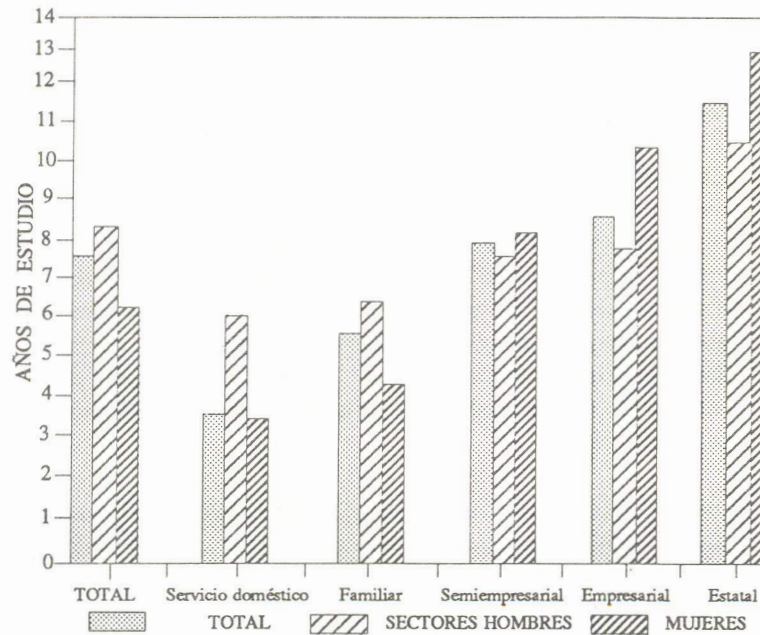


**CUADRO III.5**  
**PROMEDIO DE AÑOS DE ESTUDIO DE LA PEA**  
**URBANA POR SECTORES Y SEXO, 1980**

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

Fuente: Encuesta Urbana de Migración y Empleo.  
 Proyecto Migración y Empleo Rural y Urbano, Ministerio Trabajo y  
 Desarrollo Laboral/OIT/FNUAP, 1980.

**GRAFICO III. 3**  
**PROMEDIO DE AÑOS DE ESTUDIO DE LA PEA**  
**URBANA POR SECTORES Y SEXO, 1980**



FUENTE: Encuesta Urbana de Migración y Empleo, Proyecto Migración y Empleo Rural y Urbano, Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral/OIT/PNUAP, 1980.

Asimismo, la condición migratoria de los trabajadores por cuenta propia juega un papel explicativo importante en relación a sus bajos niveles educativos; la presencia determinante de migrantes antiguos en este sector, la mayoría de los cuales proviene de áreas rurales, influye decisivamente en el promedio, pues se trata de los trabajadores que tienen el nivel de escolaridad más bajo (3.8 años de estudio).

**5. ¿Es la inestabilidad laboral una característica de las actividades por cuenta propia?**

Una hipótesis frecuentemente planteada en las investigaciones sobre mercados de trabajo, aunque muy pocas veces verificada empíricamente, se refiere a la fuerte inestabilidad a la que estarían sometidos los trabajadores incorporados al sector informal. Esta inestabilidad se reflejaría en constantes cambios ocupacionales, en su mayoría involuntarios, que serían consecuencia de la propia estructura organizativa del sector, de la inestabilidad y alta competitividad de los mercados en que participan y, también, de las malas condiciones de trabajo e ingreso que prevalecen en este sector.

La información para la ciudad de La Paz indica que las actividades independientes no son únicamente una "tabla de salvación" coyuntural para los trabajadores que no logran una inserción estable y permanente en los sectores más dinámicos de la economía urbana. El trabajo por cuenta propia forma parte de un conjunto de estrategias familiares de generación de ingresos, que trascienden el corto plazo y se convierten en parte constitutiva de la reproducción social de los sectores más pobres de las ciudades.

Una manera aproximada de medir el grado de estabilidad es a través del tiempo de trabajo en la actividad actual. Los datos indican que la antigüedad promedio de los TCP es de 10 años, promedio que está indudablemente influido por los valores extremos y que varía dependiendo del tipo de actividad; las actividades donde los trabajadores presentan mayores promedios de antigüedad son la

construcción, el comercio y la manufactura. Este aspecto fue también verificado en una investigación sobre los residentes ex-campesinos en la ciudad de La Paz (Albó, Greaves y Sandoval, 1982).

Cerca del 35% de los TCP tiene una antigüedad mayor a los diez años, y un 15% sobrepasa los 20 años de antigüedad en su actual ocupación. Mientras que los TCP que serían "producto de la crisis", es decir, que iniciaron sus actividades en los últimos cinco años, alcanzan al 40%, los que se incorporaron al sector en el último año constituyen alrededor del 13%.

Sin embargo, es necesario remarcar que por la naturaleza misma de las actividades productivas y comerciales que desarrollan, los trabajadores independientes están sujetos a fuertes fluctuaciones de la demanda que se traducen, en unos casos, en fuertes reducciones en sus niveles de ingreso y, en otros, en abandonos temporales de la actividad. Por lo tanto, la presencia prolongada de los TCP en estas actividades no garantiza por sí misma un aspecto fundamental que es la estabilidad en los ingresos.

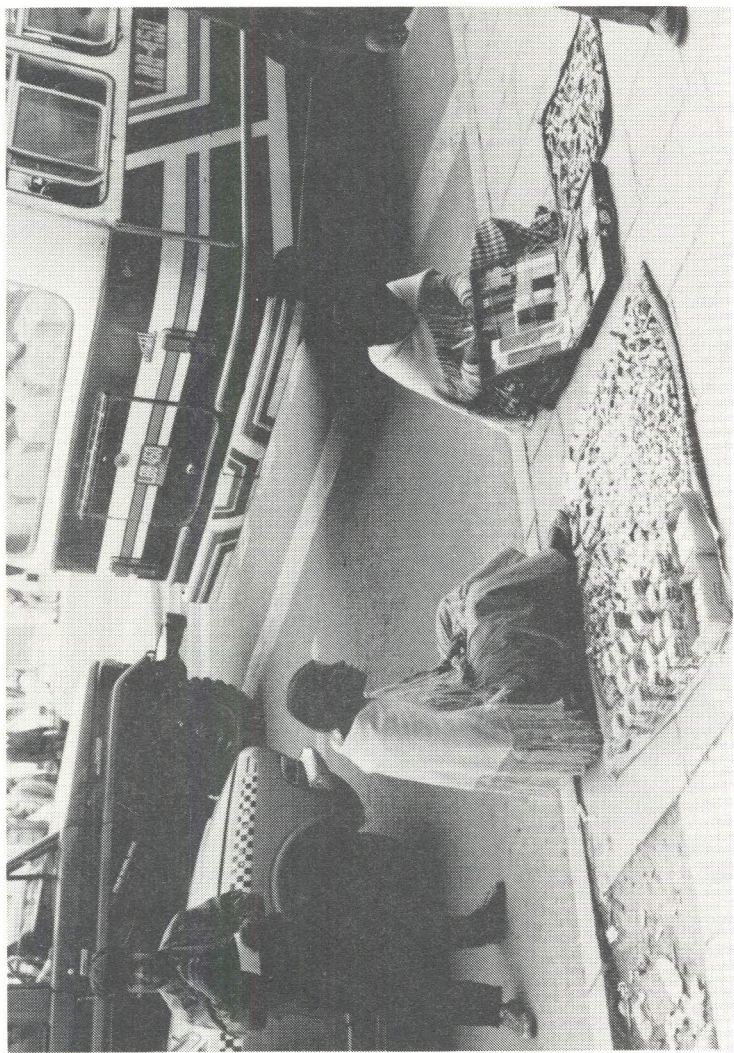
En resumen, si bien existen muchas características que diferencian a los TCP de los trabajadores de otros sectores de la economía, dos son los que se destacan por su importancia: por un lado, el origen social y geográfico de los migrantes articulados al sector familiar y el tiempo de residencia en la ciudad, y, por otro, la participación determinante de la mujer en la actividad por cuenta propia.

En relación al primer aspecto, los TCP migrantes (53%) provienen de áreas rurales en una proporción muy alta, y un porcentaje considerable de los de origen urbano emigraron de pequeños pueblos ligados a la actividad agropecuaria. Asimismo, la mayoría de los migrantes vinieron a la ciudad hace más de cinco años (migración antigua), y se caracterizan por presentar bajos niveles educativos, escasa o ninguna experiencia de trabajo en oficios urbanos y, por tanto, casi ninguna calificación, aspectos que pesan significativamente en las características antes mencionadas.

El otro factor que determina algunas de las características de los trabajadores por cuenta propia es la fuerte participación de la mujer. Al abarcar alrededor del 50% del empleo total del sector, las características individuales de las mujeres ocupadas en actividades independientes influyen de manera determinante en las características socio-demográficas y educativas del sector en su conjunto.









## CAPITULO IV

### ESTRUCTURA Y DISTRIBUCION DEL INGRESO

#### 1. Los ingresos y el tamaño del mercado

Como se señaló en el Capítulo II, en el período 1976-1983 el empleo en el sector familiar de la ciudad de La Paz creció notablemente, a una tasa promedio anual superior al 7%. Este fenómeno ha significado que el sector familiar concentre una proporción de empleo cada vez mayor en relación a otros sectores de la economía. Sin embargo, la interrogante central de esta discusión es si este mayor nivel de empleo en el sector familiar ha estado acompañado de una mayor expansión del mercado de bienes y servicios en el que participa. Si la respuesta es afirmativa, se puede inferir que los ingresos de los ocupados en el sector familiar se han mantenido más o menos constantes; si, por el contrario, la respuesta es negativa -bajo el argumento de que el espacio económico en que participan los TCP se habría contraído como consecuencia de la recesión económica y la inflación-, la

consecuencia es que el nivel de ingresos de los TCP se habría reducido, teniendo en cuenta que el deterioro en la situación ocupacional de este sector no se manifiesta en el desempleo abierto, sino en la reducción de la demanda por los bienes y servicios que produce y, por tanto, en la contracción de los ingresos de los ocupados.

Para explorar la cuestión de la evolución en los niveles de ingreso del sector, es importante tomar en consideración dos premisas básicas: la primera, que la mayoría de los TCP participa en un espacio económico definido generalmente como un mercado altamente competitivo al que concurren los sectores populares de menores ingresos de la población urbana. La segunda premisa tiene relación con la fuerte heterogeneidad interna del sector familiar. En esta medida, el impacto de la crisis económica y de la contracción general del aparato productivo es diferenciado según el tipo de actividades que lo integran. En el período 1980 - 1983 se ha producido una contracción en la demanda de ciertos bienes y servicios no esenciales que produce o vende este sector, motivada por la constante pérdida del poder adquisitivo de los salarios y de los ingresos de los no asalariados.

Sin embargo, esta contracción en la demanda es diferencial según el tipo de actividad. Mientras que en algunas ramas de la artesanía, la contracción ha sido notable, algunas ramas de los servicios (reparaciones de vehículos, reparaciones de electrodomésticos y otros) han experimentado un relativo aumento en la demanda ante los altos costos de reposición de la mayoría de los bienes duraderos.

## **2. Crisis económica y evolución de los ingresos**

En el período 1980 - 1983 se produce una fuerte agudización de la crisis económica en el país. Entre los principales elementos que caracterizan esta situación se pueden citar los siguientes: fuerte agudización del proceso inflacionario con efectos muy drásticos a nivel de la reducción de la capacidad de consumo de los sectores menos favorecidos del campo y las ciudades; contracción de la



oferta global de bienes, que entre 1981-1983 se redujo en un 25%; aumento sostenido del desempleo abierto que alcanzó al 14% de la población económicamente activa; desabastecimiento y consecuente especulación con los principales productos componentes de la canasta familiar; disminución del ahorro interno y progresiva descapitalización de los sectores productivos, tanto públicos como privados.

Si bien los elementos citados anteriormente constituyen algunas de las manifestaciones internas más evidentes de la crisis global de la economía, existen al menos cuatro aspectos que afectaron directamente a las actividades económicas del sector familiar:

- a) En una situación recesiva, uno de los principales "cuellos de botella" para las actividades económicas de los TCP es la reducción de la demanda por los bienes y/o servicios que producen o venden, motivada por la disminución del poder adquisitivo de los salarios e ingresos de los sectores populares de la población, que son los que demandan mayoritariamente este tipo de bienes y servicios.
- b) Otro impacto directo de la crisis fue la constante elevación de los precios de las materias primas e insumos (en los sectores artesanal, construcción, transporte y servicios) y de los productos (en el sector comercial) que, en el caso de los sectores productivos, muchas veces no pudieron ser trasladados al precio final provocando, de esta manera, una fuerte reducción de los márgenes de utilidad en estas actividades.
- c) La contracción del nivel del empleo en los sectores empresarial, privado y estatal de la economía generó una creciente masa de desocupados que, en parte, optó por el auto empleo, aumentando notablemente el número de ocupados en actividades por cuenta propia y prolongando la cadena de intermediación en la comercialización, contribuyendo a comprimir aún más los bajos ingresos de los TCP.
- d) Al igual que el conjunto del aparato productivo, el sector familiar también se vio afectado por el desabastecimiento de mate-

rias primas e insumos nacionales e importados provocado por la escasez de divisas y la paralización de los sectores industrial y comercial importador, proveedores de estos bienes.

La situación antes descrita, tuvo un impacto directo sobre el conjunto de los TCP, y de una manera diferencial, en las distintas actividades que desarrollan, según estas sean productivas, comerciales o de servicios. Sin embargo, el efecto neto de este conjunto de factores que caracterizan la crisis se tradujo en un permanente deterioro del ingreso real de los TCP en el período 1980-1983, agudizando aún más su situación de pobreza. El Cuadro IV.1 cuantifica el impacto de la crisis económica sobre el nivel de ingresos de los TCP.

#### CUADRO IV. 1

##### EVOLUCION DE LOS INGRESOS NOMINAL Y REAL DE LOS TCP POR RAMA DE ACTIVIDAD (OCTUBRE 1980 - SEPTIEMBRE 1983)

RAMA DE ACTIVIDAD	INGRESO NOMINAL		INGRESO REAL*		DETERIORO DEL
	(\$b. A LA SEMANA)		(\$b. A LA SEMANA)		INGRESO REAL
	1980 <i>a/</i>	1983 <i>b/</i>	1980	1983	OCT.1980-SEP-1983 (En porcentajes)
TOTAL	564	5.363	564	422	25
Manufactura	523	4.663	523	367	25
Construcción	524	4.253	524	334	30
Comercio	498	5.738	498	451	9
Transportes	1.306	9.984	1.306	785	40
Servicios	746	4.596	746	361	52

- Fuente: *a/* Encuesta Urbana de Migración y Empleo (Eume), La Paz, 1980.  
*b/* Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, La Paz, 1983.  
 \* Estimado en base al índice de inflación del período octubre-1980 - Septiembre 1983, calculado por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

La información muestra que la caída de los ingresos reales de los TCP y la modificación de la estructura de los precios relativos provocada por la inflación causó una alarmante disminución del poder adquisitivo de los ingresos. En el transcurso del período 80-83 los ingresos reales de los TCP cayeron, en promedio, un 25%. Los sectores que sufrieron un deterioro mayor del ingreso real fueron los servicios y el transporte, actividades que en 1980 estaban en una mejor posición relativa.

En el caso de los transportistas, la caída en el ingreso real se explica por el alto costo y el desabastecimiento generalizado de repuestos en el mercado, que provocó la disminución en el ritmo de operaciones de una proporción considerable del parque automotor. Asimismo, la política tarifaria implementada por el gobierno para el transporte de pasajeros tendió a reducir las ganancias de este sector, que en el pasado inmediato fue favorecido abiertamente por los sucesivos gobiernos militares.

La caída del ingreso real de los TCP de la manufactura y la construcción se explica, en el primer caso, por la contracción en la demanda de productos no esenciales de origen artesanal, y, en el segundo, por la reducción de los ingresos reales de los sectores medios y populares que antes de la crisis podían destinar parte de sus ahorros a la reparación o ampliación de la vivienda.

El comercio fue el único sector que pudo enfrentar los efectos de la inflación en mejores condiciones, a través del traslado de los incrementos de precios al consumidor. La ventaja comparativa del comercio es que, pese al notable aumento del empleo en este sector, no ha sufrido una reducción en la demanda, por tratarse de productos básicos de uso y consumo como alimentos, abarrotes en general y artículos de vestir de contrabando que resultan considerablemente más baratos a los que puede ofrecer el comercio establecido.

### **3. La estructura del ingreso en el sector familiar.**

La poca información disponible sobre la situación de los ingresos en Bolivia apoya la hipótesis de que el sector familiar agrupa a

una alta proporción de los trabajadores que perciben los ingresos más bajos.

La información del Cuadro IV.2 muestra que existe una correlación directa entre niveles de ingreso y formas de organización del trabajo.

**CUADRO IV.2**  
**INGRESO PERSONAL PROMEDIO A LA SEMANA,**  
**POR SECTORES, 1980**

SECTORES	INGRESO PERSONAL PROMEDIO A LA SEMANA (EN \$b.) = 100	INGRESOS DEL SECTOR EMPRESARIAL
TOTAL	835	-
Servicio Doméstico	227	23
Familiar	564	57
Semiempresarial	861	86
Empresarial	997	100
Estatad	1.200	120

FUENTE: Encuesta Urbana de Migración y Empleo, Proyecto BOL/78/P03  
Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral/OIT/FNUAP, La Paz, 1980.

Si se compara el promedio de ingresos del sector estatal, que exhibe los ingresos más altos, con el promedio correspondiente al sector familiar, se observa que el primero es 2.1 veces mayor al segundo. Asimismo, se puede comprobar que el ingreso promedio del sector familiar alcanza apenas al 57% del promedio de ingresos en el sector empresarial privado.

Para tener un parámetro de comparación, se tomarán algunos datos elaborados por la Comisión Nacional del Salario (CONALSA) que calculaba para 1980 el costo de la canasta familiar equivalente a 6.803,51 pesos bolivianos al mes (1.571 pesos bolivianos a la semana), "monto que debería servir como referencia para la fijación del salario mínimo vital" (CONALSA, 1980). Si se toma como referencia el monto calculado por CONALSA, el promedio de ingresos del sector familiar apenas alcanzaba a un poco menos de la tercera parte del costo de la canasta familiar para 1980.



A partir de noviembre de 1982, como parte de la política salarial del gobierno de la Unidad Democrática y Popular, se establece el salario mínimo mensual (SMM), que en ese momento fue fijado en \$b. 8.490. En mayo de 1983 subió a \$b. 12.400, alcanzando un monto de \$b. 17.484 en el mes de julio del mismo año, nivel en el que se mantuvo hasta el mes de octubre en que finalizó el levantamiento de datos de la encuesta que sirve como principal fuente de información de esta investigación. Dado que el SMM servirá como parámetro de referencia a lo largo de todo el análisis de los ingresos de los TCP, es necesario señalar que el mencionado indicador fue definido como el equivalente al costo de la canasta familiar en el rubro de alimentación, exclusivamente. Es decir, según CONALSA, este monto equivaldría al 54% del costo total de la canasta familiar (que incluye vestimenta, vivienda y varios) calculada en noviembre de 1982 y en los sucesivos meses. Por tanto, el SMM establecido por el gobierno alcanzaba a cubrir exclusivamente el costo de la alimentación de una familia tipo de cinco personas.

Si bien el ingreso promedio de los TCP en los meses de septiembre y octubre de 1983 alcanzaba a \$b. 5.363 a la semana (\$b. 23.222 al mes), y éste era superior en un 33% al SMM vigente en esa fecha, se puede llegar a conclusiones erróneas si no se toman en cuenta algunas consideraciones importantes: primero, la marcada heterogeneidad y dispersión de los ingresos al interior del sector familiar y entre las principales ramas de actividad, donde los valores extremos afectan significativamente al ingreso medio. Segundo, la desigual distribución del ingreso en el sector familiar y al interior de cada una de las actividades económicas más importantes.

La información disponible para la ciudad de La Paz indica que la proporción de TCP que percibía ingresos inferiores al SMM alcanzaba al 55%: 42% entre los hombres y 70% entre las mujeres.

La situación es aún más grave si se tiene en cuenta la composición de los TCP, donde un poco más de las dos terceras partes son jefes de familia y donde los ingresos que perciben contribuyen significativamente al presupuesto familiar. Esto significa que

en 1983 un poco más de la mitad de las familias de los TCP ni siquiera lograba cubrir el costo de alimentación de su grupo familiar.

#### **4. Características ocupacionales y niveles de ingreso.**

Es necesario enfatizar que el análisis de los ingresos debe partir del reconocimiento de que éste es un problema central de la política de empleo. Sobre esta base, se plantean dos premisas: primero, que el nivel de ingreso es función directa de las características ocupacionales de la persona; y segundo, que las políticas tradicionales de redistribución son insuficientes para elevar el nivel de ingreso de los más pobres porque, por una parte, no alcanzan plenamente a tales grupos, y, por otra, porque no alteran los parámetros ocupacionales que son los determinantes básicos de esta situación (PREALC, 1981).

Este hecho plantea la necesidad de diferenciar en el análisis los factores o condicionantes de carácter estructural (espacios económicos donde participan, tipo de actividades y dotación de recursos, entre otros) de las características personales (sexo, edad, nivel educativo) que también contribuyen a explicar los distintos niveles de ingreso que perciben los TCP.

El análisis que sigue, pondrá énfasis en el primer grupo de factores, dentro de los cuales se seleccionaron el tipo de actividad, la ocupación específica y la dotación actual de capital como las variables importantes que explican, al menos en parte, los diferenciales de ingresos.

El Cuadro IV.3 muestra las fuertes diferencias de ingresos existentes entre las distintas ramas de actividad de los TCP e incluso al interior de las mismas, dependiendo del tipo de ocupación.

**CUADRO IV.3**  
**INGRESO PROMEDIO DE LOS TCP POR RAMA Y**  
**OCUPACION SEGUN SEXO\***  
(En \$b. a la semana)

<b>RAMA Y OCUPACION</b>	<b>TOTAL</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>
<b>TOTAL</b>	<b>5.363</b>	<b>6.421</b>	<b>4.548</b>
<b>INDUSTRIA</b>	<b>4.663</b>	<b>4.955</b>	<b>4.060</b>
Hilanderos, tejedores	3.006	1.833	3.358
Sastres	3.335	4.209	2.023
Zapateros	4.290	4.290	-
Carpinteros	5.789	5.789	-
Cerrajeros	4.675	4.675	-
Adoberos	1.314	1.440	300 **
Carniceros y panaderos	13.550	12.833	14.625
<b>CONSTRUCCION</b>	<b>4.253</b>	<b>4.287</b>	<b>2.250</b>
Albañiles	4.253	4.287	2.250 **
<b>COMERCIO</b>	<b>5.738</b>	<b>7.801</b>	<b>4.873</b>
Vendedores de:			
Productos agropecuarios	7.499	9.350	6.814
Alimentos y bebidas	5.043	8.750	3.602
Artículos de vestir	6.019	4.125	6.353
Bienes duraderos	8.167	9.125	6.250
Otros productos	5.808	6.642	2.475
Venta de comida	3.377	4.000	3.338
<b>TRANSPORTE</b>	<b>9.984</b>	<b>9.984</b>	<b>-</b>
Choferes	9.984	9.984	-
<b>SERVICIOS</b>	<b>4.596</b>	<b>5.299</b>	<b>1.946</b>
Plomeros	3.915	3.915	-
Electricistas	5.937	5.357	10.000 **
Mecánicos	6.925	6.925	-
Lavanderas	1.023	-	1.023
Trabajadores de servicios personales diversos	2.825	2.806	2.866

FUENTE: Encuesta a Hogares de Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

\* De las 37 ocupaciones encontradas se seleccionaron solamente las 17 con el mayor número de casos.

\*\* El número de casos es muy pequeño.

La información y los comentarios que siguen tratarán de establecer la relación entre el nivel de ingreso de los TCP y el capital invertido en la actividad. En el caso de los trabajadores de los sectores productivos y de los servicios, el capital invertido será igual al valor actual del conjunto de herramientas, maquinaria y equipos. En el comercio se considerará el capital de trabajo como el equivalente al valor de las mercaderías en stock. Los datos del Cuadro IV.4 muestran que existe una relación directa entre el monto de capital invertido y el nivel de ingresos. Los TCP que no disponen de capital alguno o cuentan con uno reducido (hasta \$b. 50.000, equivalente a US\$ 100), y que constituyen un poco más del 60%, tienen un ingreso inferior o cercano al mínimo, mientras que los que tienen un capital igual o superior al millón de pesos (equivalente a US\$ 2.000), tienen ingresos superiores a 2.5 mínimos. Sin embargo, el grupo de los que tiene un stock importante de capital constituye apenas el 4.5% del total de TCP y está concentrado en el sector transporte y en una pequeña parte del comercio (1).

##### **5. Distribución del ingreso y heterogeneidad interna.**

El intento más reciente de análisis de la distribución del ingreso en Bolivia, que data de 1977, está contenido en el informe de la misión Musgrave sobre la Reforma Fiscal. Este hecho limita notablemente las posibilidades de un análisis comparativo del patrón de distribución del ingreso de los TCP respecto al conjunto de los trabajadores, y especialmente respecto a los asalariados.

En esta sección se presentan solamente los datos de la estructura del ingreso por trabajo para el conjunto de los TCP. La metodología consistió en ordenar a los perceptores de ingreso en grupos decílicos desde los niveles más bajos hasta los más altos, examinando posteriormente el porcentaje del ingreso que capta cada uno de los estrato sucesivos de trabajadores.

---

(1) Vale la pena mencionar la existencia de una subestimación de los montos de capital declarados, ya que no se incluyeron los montos correspondientes a terrenos y edificios.



**CUADRO IV. 4**  
**INGRESO PROMEDIO DE LOS TCP POR MONTO DEL CAPITAL**  
**SEGUN RAMAS DE ACTIVIDAD**  
 (En \$b. a la Semana)

MONTO DE CAPITAL (En \$b.)	RAMA DE ACTIVIDAD						
	TOTAL	INDUS- TRIA	CONSTRUC- CION	COMER- CIO	TRANSPOR- TE	SERVI- CIOS	
<b>TOTAL</b>	<b>5.408</b>	<b>4.724</b>	<b>4.253</b>	<b>5.775</b>	<b>9.984</b>	<b>4.651</b>	
Ninguno	3.234	-	-	-	-	3.306	
100 - 10.000	2.515	1.797	3.294	2.373	-	3.574	
10.001 - 20.000	3.664	3.830	4.105	3.475	-	3.100	
20.001 - 50.000	4.384	3.506	4.335	4.561	-	4.625	
50.0001 - 100.000	8.542	5.756	3.250 *	10.871	-	5.918	
100.001 - 1.000.000	7.472	8.979	-	6.206	9.475 *	7.295	
1.000.001 y más	14.152	10.375 *	-	26.833 *	10.228	-	

FUENTE: Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

(\*) El número de casos es muy pequeño.

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

La información del Cuadro IV.5 permite estratificar a los TCP en tres grupos: el 40% más pobre, el 40% intermedio y el 20% más alto de los perceptores.

El 40% más pobre percibe tan sólo el 12% del ingreso, es decir, un poco menos de la tercera parte de lo que hubiera percibido si la distribución del ingreso fuera pareja. En la totalidad de las principales actividades del sector se presenta esta misma estructura, a excepción de la construcción, donde el 40% más pobre percibe alrededor del 23% del ingreso.

El siguiente 40%, que constituye un estrato intermedio, recibió el 32% del ingreso, es decir, una proporción cercana a la que correspondería con una distribución más equitativa. La manufactura, la construcción y los servicios son las actividades que más se acercan a una distribución pareja en este grupo intermedio.

El 20% constituido por los que perciben los ingresos más altos, recibió el 56% del ingreso, o, lo que es lo mismo, cerca del triple de lo que hubiera sido su participación en una distribución más equitativa del ingreso. La construcción y los servicios son las actividades que concentran menor proporción del ingreso en este estrato (entre 37% y 44% del ingreso). En las otras actividades del sector familiar, especialmente en el comercio, el 20% con ingresos más altos concentra porcentajes superiores al 50% del ingreso.

La información anterior muestra que la desigualdad en la distribución del ingreso se refleja principalmente en el 40% más pobre y el 20% más alto de la escala de ingresos.

Otra forma de analizar el patrón global de la distribución del ingreso es a través de la curva de Lorenz, que representa los porcen-

**CUADRO IV.5**  
**DISTRIBUCION DEL INGRESO POR GRUPOS DECILICOS DE POBLACION**  
**SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD**

DECILES DE POBLACION	TOTAL		MANUFACTURA		CONSTRUCCION		COMERCIO		TRANSPORTES		SERVICIOS	
	% DEL ING.	% ACUM.	% DEL ING.	% ACUM.	% DEL ING.	% ACUM.	% DEL ING.	% ACUM.	% DEL ING.	% ACUM.	% DEL ING.	% ACUM.
1er. Decil	0.97	0.97	0.83	0.83	2.67	2.67	0.99	0.99	1.91	1.91	0.99	0.99
2do. Decil	2.27	3.24	2.27	3.1	5.57	8.24	2.12	3.11	4.07	5.98	2.12	3.11
3er. Decil	3.54	6.78	3.70	6.8	7.00	15.24	3.12	6.23	4.52	10.5	4.12	7.23
4to. Decil	4.88	11.66	5.60	12.4	7.83	23.07	3.84	10.07	5.13	15.63	6.90	14.13
5to. Decil	6.03	17.69	7.14	19.54	8.69	31.76	5.09	15.16	6.35	21.98	7.45	21.58
6to. Decil	7.03	24.72	8.10	27.64	9.34	41.1	6.12	21.28	7.43	29.41	10.15	31.73
7mo. Decil	8.57	33.29	9.24	36.88	10.29	51.39	7.38	28.66	8.27	37.68	11.38	43.11
8vo. Decil	10.79	44.08	11.72	48.6	11.50	62.89	9.78	38.44	10.88	48.56	13.5	56.61
9no. Decil	15.10	59.18	17.06	65.66	14.37	77.26	14.2	52.64	19.61	68.17	18.79	75.4
10mo. Decil	40.49	99.67	34.29	99.95	22.70	99.96	47.23	99.87	31.79	99.96	24.88	100.28
COEFICIENTE DE GINI		0.4971		0.4572		0.2728		0.5470		0.4204		0.3919

FUENTE: Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, 1983.

tajes acumulados por los perceptores de ingresos y los correspondientes porcentajes acumulados del ingreso. El Gráfico IV.1 presenta las curvas de Lorenz para el sector familiar y para cada una de las principales actividades que la integran. Tal como se pudo examinar anteriormente, el comercio es la actividad que presenta una distribución más desigual, actividad que a su vez influye decisivamente en el patrón de una distribución más pareja del ingreso.

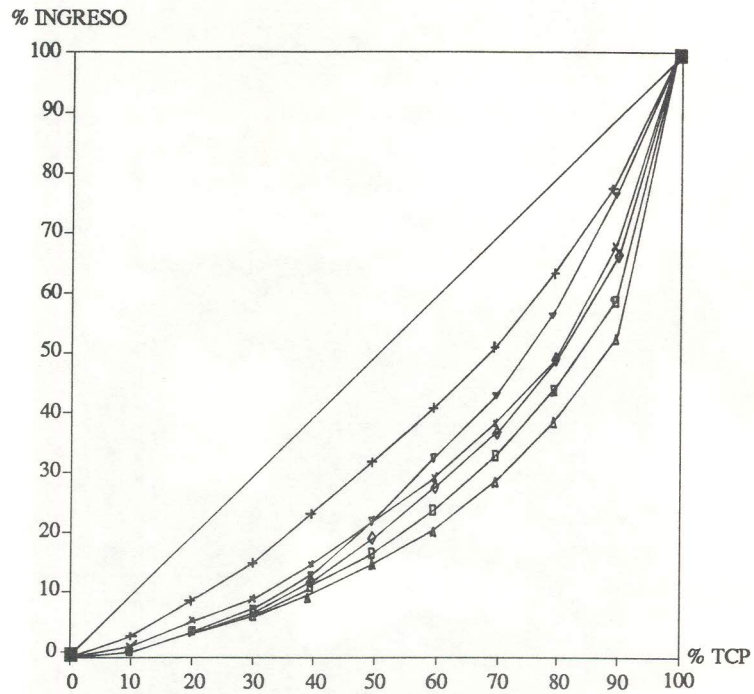
En la parte inferior del Cuadro IV.5 se presentan los coeficientes de Gini, que pese a que no permiten identificar donde se sitúa la desigualdad a lo largo de la curva de la escala de ingresos, proporciona una medición global de la distribución. Estos coeficientes no hacen otra cosa que confirmar los análisis anteriores: el valor del coeficiente Gini para el conjunto de los TCP muestra que la distribución del ingreso en el sector familiar está muy lejos de ser igualitaria, pudiendo distinguirse al interior del sector grados o niveles de desigualdad según el tipo de actividad. La desigualdad en el sector del comercio es la más alta (0.5470) en comparación con los coeficientes que exhiben las distribuciones para el conjunto de los TCP (0.4971) y para las restantes ramas de actividad. Las ramas de la manufactura, el transporte y los servicios presentan coeficientes cercanos al de la distribución para el total, aunque en todos los casos menores a este último. Finalmente, la desigualdad en la distribución del ingreso es considerablemente menor en el sector de la construcción (0.2728), que es precisamente el sector que exhibe los niveles de ingreso más bajos.

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



# GRAFICO IV. 1

## DISTRIBUCION DEL INGRESO POR GRUPOS DECILICOS DE POBLACION SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD



- TOTAL
- + CONSTRUCCION
- ◇ MANUFACTURA
- △ COMERCIO
- X TRANSPORTE
- ▽ SERVICIOS



## CAPITULO V

### FAMILIA Y CONDICIONES DE REPRODUCCION DE LA FUERZA DE TRABAJO

El propósito de este capítulo es analizar algunas dimensiones de las prácticas reproductivas de las familias de los TCP. De manera general, la familia constituye la organización social básica que tiene a su cargo la reproducción física, la reproducción de los productores y la reproducción social en todas sus formas mediante un conjunto de instituciones (Meillasoux, 1978). Los procesos reproductivos, sin embargo, son enfrentados en forma diferenciada dependiendo de la inserción de las familias en la estructura social o, en otros términos, de su situación de clase o del proceso de diferenciación social al que están sometidos.

El análisis precedente ha mostrado que, para un amplio sector de los TCP, su actividad constituye únicamente un medio de subsistencia que por sí mismo no garantiza un ingreso que permita la satisfacción de las necesidades básicas de su grupo familiar. Es importante, en consecuencia, complementar este análisis tratando de responder a la pre-

gunta que allí se genera: ¿cómo enfrentan los TCP y su núcleo familiar sus necesidades de reproducción material?

Para ello, en este apartado se destacan algunos rasgos constitutivos básicos de las familias, para luego analizar las estrategias o comportamientos laborales de sus miembros, como una de las lógicas centrales para la generación del ingreso familiar. Más adelante se realizará una aproximación a la conformación y a los niveles de ingreso familiar, las condiciones físicas de la vivienda y el acceso a los servicios de infraestructura básica que constituyen los indicadores más relevantes de los niveles de consumo y bienestar. Finalmente, se intenta, a manera de síntesis, definir la composición y heterogeneidad social de las familias de los TCP, tratando de vincular en el análisis el conjunto de indicadores utilizados en la primera parte.

En el análisis se relacionan las características de las familias del sector con las que se observa para el conjunto de las familias de la ciudad. Si bien esto lleva a enfatizar algunos aspectos claramente distintivos de la población del sector, éstos se encuentran atenuados por el hecho de que el conjunto de familias incluye también a las de los TCP. A pesar de ello las comparaciones reflejan los rasgos diferenciales de la población del sector.

### **1. Rasgos constitutivos básicos de las familias.**

El criterio operativo utilizado para delimitar a las familias de los TCP, fue la existencia de al menos un miembro ocupado como TCP, sea éste jefe de hogar o no. Resulta relevante, sin embargo, que en el 68% de las familias el trabajo por cuenta propia sea ejercido por el jefe de hogar, hecho que tiende a asemejar a la población analizada por la relación que existe entre la posición ocupacional del jefe de hogar y la posición social de los miembros de un núcleo familiar.

En este análisis se utiliza el concepto de familia como equivalente al concepto de hogar o unidad doméstica, aunque estrictamente no lo sea; en muchos casos la familia excede los límites de residencia que supone el concepto de hogar. Sin embargo, es posible asimilar ambos conceptos ya que la definición de hogar utilizada en esta investigación circunscribe



los rasgos más característicos de la familia urbana (1).

La exclusión de los miembros familiares extendidos fuera del límite de la unidad residencial puede, por tanto, no ser muy relevante en la medida en que el hogar, como ha sido definido, incluye los principales elementos que definen a la familia: comunidades sexualmente estables de padre, madre e hijos y gastos de subsistencia compartidos. De hecho, los grupos no familiares que habitan un mismo hogar son prácticamente inexistentes. Por los factores señalados, durante el análisis se usa indistintamente los términos de familia y hogar.

En 1983, las familias articuladas al sector constituían en su mayor parte grupos nucleares completos (64%); un 11% eran familias nucleares incompletas, y el 8% eran hogares unipersonales. Las familias extendidas representaban el restante 17%. La estructura y composición de estas familias era muy parecida a la que presentaba el conjunto de las familias de la ciudad. La principal diferencia se encontraba en el tamaño, puesto que constituían familias más numerosas, con un promedio de 4.29 miembros por hogar; el promedio para el resto de las familias era de 4.09. Esta diferencia obedecía a la existencia de un mayor número de hijos y no así al peso de las unidades domésticas extendidas cuya proporción era similar, entre las familias de los TCP y el conjunto de las familias.

El 55% de los jefes de familia era migrante, sin embargo residía en la ciudad por un período generalmente superior a los cinco años. Dado el carácter de la ciudad de La Paz de centro receptor de importantes flujos migratorios, en el resto de los hogares se encontraba una similar proporción de familias liderizadas por migrantes. La diferencia fundamental al respecto se encontraba en el origen predominantemente rural de los jefes de familia en los hogares de TCP.

---

(1) El hogar fue definido como el conjunto de personas unidas por lazos de consanguinidad o afinidad que comparten la misma vivienda, las principales comidas y los gastos para cubrir sus necesidades básicas en forma común.

Los miembros adultos de los hogares de TCP presentaban niveles de escolaridad inferiores a los de sus similares en el conjunto de las familias, con un promedio equivalente al ciclo básico completo (5.03 años aprobados de estudio). Sin embargo, en el 60% de los hogares los miembros adultos presentaban todavía un nivel educativo inferior al promedio, señalando la presencia de un alto componente de analfabetos funcionales o miembros que no concu- rrieron al sistema educativo. Un 11% de los hogares está com- puesto íntegramente por personas analfabetas.

Las diferencias en el nivel educativo de los miembros en edad escolar respecto a sus similares en el conjunto de las familias eran, menos acentuadas. Esta característica estaría indicando que entre las familias de TCP existe una alta valoración hacia la educación de los hijos por la función que se le asigna como vehículo de la movilidad social (véase Gráfico V.1)

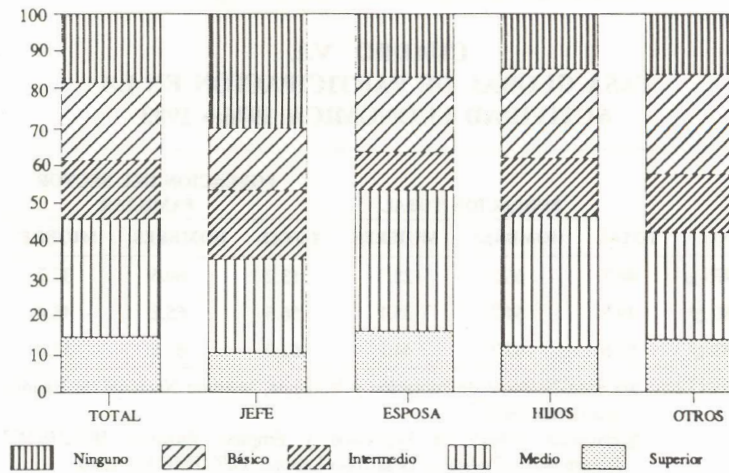
## **2. Inserción en el ámbito laboral y conformación del ingreso familiar.**

### **2.1 Características de la inserción laboral**

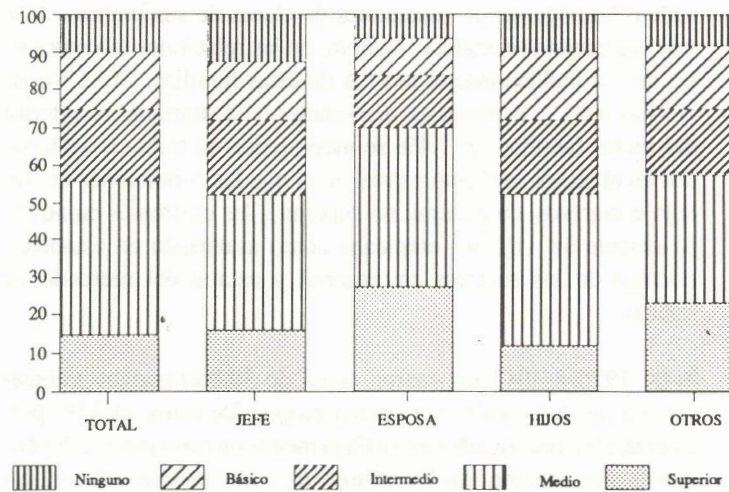
Cuando la satisfacción de las necesidades básicas desciende a un umbral crítico, la respuesta inmediata de las familias consiste en la movilización de sus miembros para complementar los ingresos. En este caso, se evidenció una mayor concurrencia a la actividad económica entre los miembros de las familias de los TCP respecto al resto de las familias. En 1976, el 53.2% de la población articulada a familias de TCP era económicamente activa en relación al 46.7% en la población total; asimismo se pudo advertir que la evolución de los niveles de participación en la actividad económica, hacia 1983, fue proporcionalmente superior (63%) a la que presentó la población total (54%).

La intensidad de la participación y sus variaciones en el período 1976-1983 reflejaban sobre todo una mayor incorporación de la PEA femenina en la actividad económica. Aquí se encuentra una de las primeras estrategias de complementación del ingreso familiar que consistió en la inserción laboral de la población potencialmente activa de los hogares, principalmente de las espo-

**GRAFICO V.1**  
**NIVELES DE INSTRUCCION DE LA POBLACION TOTAL SEGUN**  
**RELACION DE PARENTESCO, 1983**



**NIVELES DE INSTRUCCION DE LA POBLACION DEL**  
**SECTOR FAMILIAR SEGUN RELACION DE PARENTESCO,**  
**1983**



FUENTE: Encuesta Permanente de Hogares, Instituto Nacional de Estadística (INE), 1983.  
 Encuesta a Trabajadores por Cuenta Propia (ENTPCP,83), CEDLA, La Paz, 1986.

sas. En 1983, cerca del 60% de las mujeres vinculadas a familias de TCP formaba parte de la PEA, proporción que llegaba al 44% en el total de las familias (véase Cuadro V.1).

**CUADRO V.1.**  
**TASA GLOBAL DE PARTICIPACION EN LA**  
**ACTIVIDAD ECONOMICA 1976 - 1983**

AÑOS	POBLACION TOTAL			POBLACION DEL SECTOR FAMILIAR		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERE
1976 <i>a/</i>	46.7	66.2	28.7	53.2	69.5	37.7
1980 <i>b/</i>	49.5	64.7	35.1	56.3	65.2	48.4
1983 <i>c/</i>	53.6	63.7	44.1	62.9	67.1	59.0

FUENTES *a/* Censo Nacional de Población y Vivienda, Instituto Nacional de Estadística (INE), 1976.

*b/* Encuesta Urbana de Migración y Empleo, Proyecto BOL/78/P03 Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral, OIT, FNUAP, 1980.

*c/* Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, La Paz, 1983.

Por otra parte, el supuesto de que la familia es necesariamente un reflejo homogéneo de situaciones de clases de sus migrantes, se verifica cuando se analiza el ámbito de las relaciones laborales en las que se hallaba inserta la PEA de estas familias. El 81.5% de la PEA total se ocupaba en actividades no asalariadas al interior del sector familiar; un 7.4% se incorporaba en trabajos asalariados en el sector semiempresarial en el que las condiciones de trabajo e ingresos, en general, no superan a las existentes en aquél. Solamente un 11% se empleaba como asalariado en establecimientos de los sectores empresarial y estatal del mercado de trabajo.

Entre 1976 y 1983 ingresaron cerca de 30.000 nuevos trabajadores a las actividades por cuenta propia. De éstos, el 75% pertenecía a hogares donde ya existía al menos un trabajador independiente. Por lo tanto, las estrategias de complementación del ingreso entre las familias de TCP estaban basadas principalmente en la generación de uno o más puestos de trabajo adicionales como TCP. En 1983, uno de cada tres hogares tenía dos miem-



bros ocupados como TCP. Desde la óptica de la PEA total, en este sector de la población había cuatro TCP por cada asalariado.

En los casos en que los miembros de estas familias lograron ingresar a los otros segmentos del mercado laboral como asalariados (18% del total de la PEA), generalmente accedieron a empleos de menor calificación e ingresos. Los ingresos percibidos por la PEA asalariada, en promedio, no diferían substancialmente de los que generaban los trabajadores por cuenta propia. Esta situación expresa el tipo de inserción predominante de la PEA asalariada de estas familias en actividades que operan en condiciones técnicas y organizativas atrasadas, o en empleos de menor jerarquía ocupacional en los sectores típicamente capitalistas. Asimismo, estaría indicando que los empleos mejor remunerados (aun en condiciones en las que el nivel de calificaciones formales requeridas no excede a las que posee la PEA del sector) estarían reservados para la población que ya está articulada, a través de sus miembros, a los sectores capitalistas. No otra cosa significa el hecho de que sólo un reducido porcentaje de la PEA, entre los familiares de TCP, tenga acceso a empleos en los sectores empresarial o estatal.

Finalmente, conviene destacar que, a la inserción ocupacional predominante en el ámbito del trabajo no asalariado, se sumaba un fuerte fenómeno de terciarización laboral. El 60% de la PEA total trabajaba en el comercio y los servicios, en ocupaciones que generan bajos ingresos. Este hecho explicaría la existencia de un mayor número de miembros activos que se desplazaban al mercado en busca de una complementación del presupuesto familiar (1).

¿Cuáles son las razones que explican estas formas de inserción en el ámbito laboral?

---

(1) Después de varios años de efectuado el levantamiento de datos, nuevos relevamientos estadísticos permiten verificar que, en lo esencial, las tendencias centrales en la inserción laboral de los miembros de las familias de TCP, se mantienen, e incluso se refuerzan, expresando la existencia de factores de tipo estructural que tienden a perpetuar la precariedad de su situación laboral.

Al respecto pueden mencionarse los hallazgos de los estudios sobre migración y mercados de trabajo en las ciudades de Cochabamba y Santa Cruz: el caso de los trabajadores por cuenta propia. CEDLA/CIDRE/CIDCRUZ, 1986, en prensa.

En el marco de una aguda escasez de oportunidades de empleo asalariado, principalmente en los sectores estatal y empresarial, los bajos niveles educativos, de calificación y de experiencia de trabajo en los sectores modernos de la economía parecerían ser el principal obstáculo que limita sus posibilidades de competir para el acceso a puestos de trabajo fuera del sector familiar y, en particular, a aquellos de mayor productividad e ingresos.

En estrecha relación con sus mayores niveles de instrucción, la población más joven de los hogares -principalmente los hijos- constituye el grupo más proclive a ejercer una actividad fuera del sector familiar (7 de cada 10 cuenta con un empleo asalariado). Frente a la abundante fuerza de trabajo, el capital tiene la opción de elegir entre los más jóvenes, y entre éstos, a los que cuentan con mayor educación formal, y discriminar a los hombres y mujeres ocupando preferentemente a los primeros. En este caso, las mujeres o los varones jóvenes presentaban similares perfiles educativos, sin embargo, sólo un 15% de las mujeres encontró algún empleo bajo relaciones de asalaramiento. Por consiguiente, además de las características individuales de la población del sector existen factores estructurales, como la escasez objetiva de puestos de trabajo asalariado en la economía, que impide una mayor diversificación de los miembros de estas familias en el ámbito laboral.

En consecuencia, cuando la satisfacción de sus necesidades básicas exige una complementación del ingreso familiar, ésta se alcanza de tres maneras: a) mediante la incorporación a la actividad del TCP en condición de familiar no remunerado (en forma estable o transitoria dependiendo del comportamiento de la demanda); b) a través de la generación de un puesto de trabajo como TCP en las actividades que exigen menos dotación de recursos productivos, como el pequeño comercio, los servicios personales o la manufactura doméstica. Finalmente, c) mediante la búsqueda activa de un trabajo asalariado que se concreta en la obtención de un empleo a condición de que las personas posean una calificación y experiencia comparables a la que ostentan otros integrantes de la PEA disponible. La existencia de formas precarias de ocupación e ingresos entre la PEA asalariada del sector se relaciona, precisamente, con la menor experiencia laboral de sus

miembros más jóvenes, quienes compiten con mayor intensidad en el ámbito del trabajo asalariado.

Este conjunto de estrategias laborales permite advertir que la concurrencia al mercado laboral se traduce principalmente en un alto índice de subempleo, ya sea por el desempeño de ocupaciones que no utilizan plenamente la capacidad productiva de la PEA, o en aquellas de menor productividad y bajos ingresos.

Sin embargo, no debe pasar inadvertido que el acceso a empleos por parte de los miembros más jóvenes de los hogares es muy limitado.

En 1983, estos presentaban tasas de desempleo elevadas, principalmente en el caso de los hombres en edades comprendidas entre los 15 y 24 años, en estrecha relación con su tendencia a buscar empleos asalariados (véase Gráfico V.2).

Finalmente, las características de la inserción laboral de la PEA del sector confirman claramente el supuesto de la tendencia de la población secundaria a incorporarse en el mismo sector del jefe del hogar, hecho que deriva a su vez de las características socio-demográficas, del nivel económico de las familias y de las restricciones estructurales para el acceso a empleos en los otros sectores del mercado de trabajo.

## **2.2 *Conformación del ingreso familiar.***

En promedio, las familias de TCP contaban con 1.8 personas ocupadas frente a 1.5 en el resto de las familias. En el 50% de los hogares, el ingreso monetario provenía únicamente de la actividad del TCP. En el 42% existían dos perceptores de ingreso, sin embargo, el TCP aportaba con el 68% del ingreso total; solamente en el 8% de los hogares donde existían más de dos perceptores de ingreso, la contribución del TCP descendía al 30%. La reducida contribución de los otros miembros ocupados en la conformación del ingreso familiar, independientemente del ámbito laboral en el que se ocupaban, señala claramente que, hacia 1983, en el 92% de los hogares la reproducción material descansaba básicamente en la ganancia generada en la unidad económica del TCP (en su mayoría



jefes de hogar), y que el ingreso del resto de los miembros tenía un carácter solamente complementario.

### 3. Ingreso Familiar y estrategias complementarias de reproducción.

A pesar de que no existe la posibilidad de comparar los niveles de ingreso entre las familias de TCP respecto al conjunto de familias, es posible plantear la hipótesis de que las familias del sector, en una proporción más elevada, forman parte de los equipos urbanos más empobrecidos. Esto, como consecuencia del ingreso que generan las actividades en las que se integran laboralmente, y del nivel de bienestar económico asociado a éstas.

En el momento de la encuesta, el salario mínimo mensual (SMM) vigente era de \$b. 17.480. Sin embargo, es sabido que existe una enorme distancia entre el poder real de compra del salario mínimo y los objetivos para los cuales éste normalmente se fija. Es decir, el salario mínimo debería permitir la satisfacción de las necesidades del trabajador y su familia en términos de alimentación, vestuario, vivienda, salud y transporte. En el caso boliviano, el salario mínimo fue fijado considerando solamente los gastos de alimentación equivalentes al 54% del costo total de la canasta familiar. La utilización de este parámetro traducido en ingreso familiar mínimo permitió cuantificar la proporción de las familias que vivían en condiciones de extrema pobreza <sup>(1)</sup>.

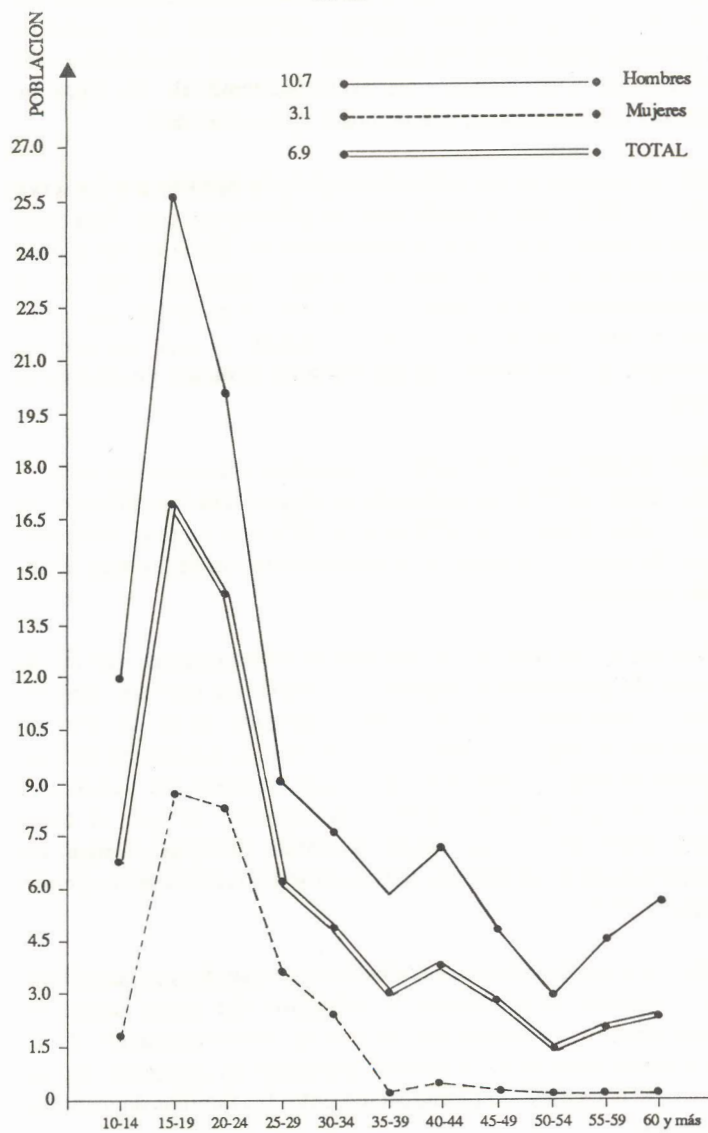
Si se asume que la fracción más pobre de la población es aquella que cuenta con un ingreso familiar por debajo del mínimo, casi el 40% de los hogares del sector se encontraba bajo la línea de pobreza extrema, puesto que este ingreso no alcanzaba a cubrir, al menos el costo de la canasta familiar en alimentación. Si a esta fracción se añaden los hogares que generan entre 1 y 2 ingresos mínimos, equivalentes al costo de una canasta mínima de consumo, se puede concluir que el 78% de las familias vivía en condiciones materiales muy precarias.

---

(1) El ingreso familiar mínimo fue calculado considerando el promedio de 1.19 perceptores de ingreso por hogar existente en la ciudad de La Paz, cifra similar a las de 1976 y 1980.



**GRAFICO V.2**  
**SECTOR FAMILIAR: NIVELES DE DESEMPLEO**  
**ABIERTO POR GRUPOS DE EDAD SEGUN SEXO,**  
**1983**



Las familias vinculadas a los TCP en actividades de la construcción se situaban en un 50% bajo la línea de pobreza, y muy pocas alcanzaban un ingreso superior a los dos mínimos, lo que permite identificarlas como a las familias más pauperizadas del sector. En su mayoría estaban compuestas por migrantes antiguos, presentaban los más bajos niveles de instrucción y calificaciones y dependían, casi exclusivamente, de los bajos ingresos que generaba el jefe de hogar en su actividad.

En las familias de los trabajadores de la manufactura y los servicios, el 42% vivía en condiciones de pobreza extrema. Solamente una de cada cinco y seis, respectivamente, alcanzaba un ingreso superior al costo de la canasta familiar, a pesar de contar con un número mayor de perceptores de ingreso. Esto señala que, a una mayor movilización de la fuerza de trabajo en estas familias, no siempre le corresponde un significativo aumento en el ingreso total.

Las familias de comerciantes presentaban una situación intermedia donde el 36% no alcanzaba el ingreso familiar mínimo, en tanto que, debido a la presencia de TCP con ingresos elevados, uno de cada tres hogares se situaba en el tramo de 2 o más ingresos mínimos.

Distinto es el caso de las familias de transportistas, que en un reducido porcentaje se situaban en el nivel de pobreza extrema. Por el contrario, cerca del 50% se ubicaba en los niveles superiores de ingresos (más de dos mínimos). El ingreso de este grupo de hogares provenía casi exclusivamente del trabajo del TCP, lo que permite verificar la hipótesis de que el nivel económico del jefe de hogar determina diferentes formas de organización de las familias frente a la actividad económica (véase Cuadro V.2).

Diversos estudios de casos realizados en zonas de la ciudad donde se concentra especialmente la población del sector ponen de manifiesto otras formas de encarar la complementación de la economía familiar o, al menos, mantener un equilibrio en los niveles "normales" de reproducción entre las familias de menores ingresos.

**CUADRO V.2.**  
**INGRESO FAMILIAR SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD**  
**DEL TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA, 1983**  
(Ingreso semanal en pesos bolivianos)

RAMA DE ACTIVIDAD	TOTAL	INGRESO FAMILIAR		
		MENOS DE 1 MINIMO	1 A 2 MINIMOS	MAS DE 2 MINIMOS
TOTAL	100.0	38.5	38.5	23.0
Industria	100.0	42.1	39.7	18.1
Comercio	100.0	35.9	36.7	27.4
Transporte	100.0	16.6	35.4	47.9
Construcción	100.0	48.3	43.3	8.3
Servicios	100.0	42.3	42.8	14.9

FUENTE: Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, La Paz, 1983.

Una primera consiste en la producción de bienes para el autoconsumo en la unidad doméstica; entre otros, la confección de prendas de vestir, cría de animales domésticos o cultivo de huertos familiares en el caso de propietarios de terrenos en las zonas alejadas del centro de la ciudad. Entre los migrantes, principalmente aquellos que no han logrado una inserción estable en el medio urbano, se mantienen fuertes vínculos de transferencia de productos desde el campo. Muchos mantienen pequeñas tierras en su lugar de origen que son cultivadas por otros miembros de la familia o la comunidad, con una participación activa de los propietarios en épocas de siembra y cosecha. Los productos procedentes del campo se usan básicamente para el propio consumo o el intercambio con otros productos de origen urbano. Solamente en casos extremos de requerimientos monetarios, estos productos se destinan al mercado.

Las ayudas mutuas para la autoconstrucción y el préstamo temporal de productos de la canasta familiar entre parientes, amigos, vecinos y tenderos se presentan como otras formas habituales para enfrentar la carencia inmediata de recursos económicos.

Estas estrategias, sin embargo, se dirigen a la obtención de los principales bienes de la canasta familiar y, en algunos casos, de la vivienda. En consecuencia, las carencias en los aspectos de salud, educación, acceso a servicios de infraestructura básica y equipamiento de la vivienda, siguen otros canales diferentes que son débil y parcialmente cubiertos a través de la participación -principalmente de las mujeres- en diversos tipos de organizaciones. Unas de tipo asistencial, que operan básicamente en el campo de salud y educación; otras, más participativas y de carácter barrial, dirigidas al mejoramiento del habitat, y finalmente, otras que se orientan a favorecer a la organización y al desarrollo de una conciencia crítica sobre su realidad, que en muchos casos no logran sus objetivos por las exigencias inmediatas de los pobladores para solucionar sus atingentes problemas cotidianos.

#### **4. Vivienda y acceso a servicios básicos.**

Otro indicador que refleja el nivel de vida de las familias y el acceso al consumo se encuentra en las características y la calidad de la vivienda.

En general, en el país se observa una situación deficitaria tanto en la calidad como en la cantidad de las viviendas. En la ciudad de La Paz, en 1976, el 47% de las familias residía en viviendas de una sólo habitación (INE, 1976).

Entre las familias del sector se encontraba una situación similar (48% vive en una sólo habitación), pero, a diferencia de la población total, un menor porcentaje habitaba casas o departamentos.

El tipo predominante de vivienda (con un promedio de dos habitaciones por familia) y su concentración espacial en las zonas de menor dotación de infraestructura básica, donde el precio de la tierra es más bajo, contribuye a explicar el que un 50% de las familias del sector fuera propietaria de su vivienda, porcentaje que era superior al del conjunto de la población (43%).

Las diferencias en las conciciones de vivienda entre la población del sector familiar y el resto de las familias se expresaban más



nítidamente en la calidad de las unidades residenciales. Mientras que en las zonas de mayor concentración residencial de trabajadores por cuenta propia predominaban las viviendas con una o más habitaciones sueltas, fabricadas con materiales de construcción baratos y con pisos de tierra o de ladrillo, en el resto de las zonas el tipo de construcción era de ladrillo o cemento y predominaban las casas o departamentos.

En un intento por determinar las condiciones de vivienda y acceso a los servicios básicos a través de un sólo indicador que resumiera la calidad de la vivienda, se clasificaron las unidades residenciales en tres categorías: buenas, regulares y malas <sup>(1)</sup>.

Comparando este indicador para las unidades residenciales del sector con el conjunto de unidades residenciales, en 1980 se observa claramente las condiciones más precarias en las que vivía la población del sector, cuyas viviendas se ubicaban en la categoría más baja (malas) en un 57.6%, mientras que sólo un tercio de las familias del resto de la población habitaba en viviendas de mala calidad (véase Cuadro V.3).

Estas diferencias significativas se explican por la forma particular de inserción de las familias del sector en la estructura productiva y los niveles de ingreso que alcanzan, que condicionan un acceso diferencial al consumo. Se observa, así, una relación lineal entre el ingreso familiar y la categoría de la vivienda en la población.

Las familias del sector que tenían un ingreso promedio por debajo del mínimo, habitaban en un 64% en viviendas de mala calidad. En el tramo superior de ingresos familiares (más de dos mínimos), el porcentaje de familias que habitaba viviendas precarias se reducía a casi un tercio, en tanto que un 44% accedía a viviendas de buena calidad.

---

(1) Esta tipología de la vivienda resulta de una ponderación de 1 a 7 puntos tomando en cuenta los siguientes criterios: se calificó un punto si la vivienda era casa o departamento, 1 punto por cada uno de los servicios existentes (5 en total), y 1 punto si el material de los pisos era madera o cemento, pudiendo acumularse un total de 7 puntos.

Las viviendas malas serían aquellas que tienen entre 0 y 3 puntos, las regulares entre 4 y 5 puntos, y las buenas entre 6 y 7 puntos.

Las diferencias existentes en la categoría de la vivienda entre las familias del sector y el resto de las familias, en la medida en que expresan niveles diferenciados de acceso al consumo de una y otra población, reforzarían el supuesto inicial planteado respecto a una mayor presencia de hogares de TCP al interior de los grupos urbanos más pobres.

#### **5. Composición social y diferenciación interna de las familias.**

A priori, se podía sostener que el criterio adoptado para definir a las familias de TCP conducía a delimitar una población heterogénea en términos de sus principales rasgos económicos y sociales. Si bien esto era de esperar en algunos casos en los que el jefe de hogar no era un TCP, por el modo de articulación predominante de los miembros de las familias a la estructura productiva se puede afirmar que los TCP pertenecen a un mismo tipo de familias en cuanto a su composición social. Esto no significa que no exista una cierta heterogeneidad o diferenciación interna que, en todo caso, se vincula más al tipo de ocupaciones e ingresos a los que acceden los distintos grupos familiares.

Entre los elementos básicos que tienden a asemejar la composición social de las familias de TCP, se pueden mencionar los siguientes:

- Una reducida diversificación de la PEA en empleos fuera del sector familiar que, a su vez, expresa las relaciones sociales dominantes al interior de la población y por lo tanto un primer factor de diferenciación social.

La evidencia empírica señala que, en el 72% de las familias, la PEA se incorpora exclusivamente al sector familiar del mercado de trabajo, vale decir, en calidad de trabajador independiente o como familiar no remunerado. En un 7% de las familias se encuentra algún grado de asalarimiento, pero, asimismo, predomina la inserción de sus miembros activos en el ámbito del trabajo no asalarado.

Otro grupo de familias (20%), presenta inserciones laborales mixtas en las que en proporciones similares los miembros se ocupan en empleos asalariados e independientes. Sin embargo, el hecho de tener algún miembro ocupado como TCP en un contexto en el que existe un promedio de 1.8 ocupados por hogar, permite asimilar este grupo de familias a las anteriores. Finalmente, la proporción de hogares donde predomina la PEA asalariada es mínima (1.5%), y se concentra básicamente entre los núcleos familiares extendidos (véase Gráfico V.3).

**CUADRO V.3**  
**CATEGORIA DE LA VIVIENDA, 1980 - 1983**

CATEGORIA DE LA VIVIENDA	POBLACION TOTAL 1980 <i>a/</i>	POBLACION SECTOR 1983 <i>b/</i>
TOTAL	100.0	100.0
Buena	44.6	23.6
Regular	19.0	18.7
Mala	37.4	57.6

FUENTE *a/* Encuesta Urbana de Migración y Empleo, 1980.

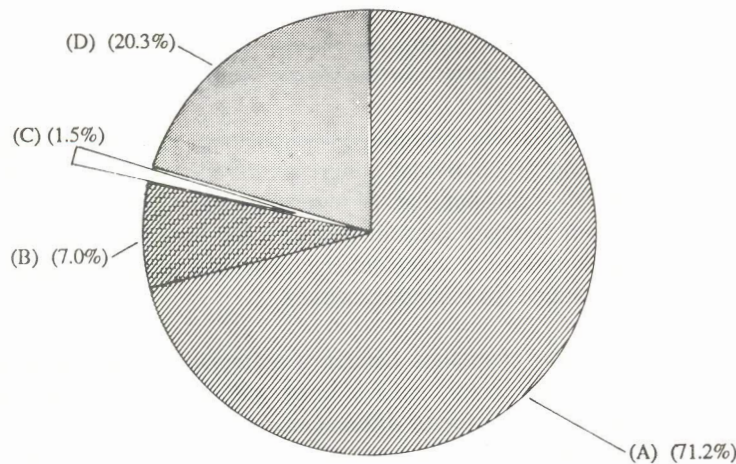
*b/* Encuesta de Hogares a Trabajadores por Cuenta Propia, La Paz, 1983.

- Una tendencia a la inserción en ocupaciones manuales de baja calificación, productividad e ingresos entre los ocupados dentro y fuera del sector familiar. El ingreso personal, las condiciones de trabajo (jornada laboral, acceso a los beneficios sociales, etc.) es muy similar independientemente al ámbito de la inserción laboral de los miembros activos.

Si bien estos elementos tienden a asemejar socialmente a la población del sector, existen otros que permiten señalar la existencia de una fuerte diferenciación interna, asociada a la condición migratoria, el nivel educativo, el tamaño de la PEA familiar, que se traducen, en último término, en niveles diferenciados de diversificación en el ámbito laboral y en el ingreso familiar; en definitiva, en las estrategias de vida concebidas como las respuestas de la población a los requerimientos básicos de su reproducción material.

Mientras que para las familias de mayores ingresos las prácticas reproductivas se reducen al ámbito laboral, donde por haber consolidado su situación ocupacional y de ingresos es más adecuado pensar que han definido una determinada forma de vida, para las familias de bajos ingresos la constante inestabilidad e incertidumbre en el ámbito laboral plantea la adopción de otras prácticas reproductivas que trascienden la sola relación con el mercado y se basan en formas de ayuda mutua como relaciones de intercambio y reciprocidad con otras unidades domésticas de familiares, amigos o vecinos. Es decir, respuestas diversas en función a los múltiples requerimientos reproductivos del núcleo familiar, pues ni el Estado ni el capital les proporcionan los medios para su reproducción colectiva.

**GRAFICO V.3**  
**TIPOLOGIA DE HOGARES SEGUN CATEGORIA**  
**OCUPACIONAL DE SUS MIEMBROS, 1983**



- A: Hogares de sólo TCP y Familiares No Remunerados.
- B: Hogares mixtos con predominio de trabajadores no asalariados (TCP-PNR).
- C: Hogares mixtos con predominio de trabajadores asalariados.
- D: Hogares mixtos con similares proporciones de asalariados y no asalariados.



## CAPITULO VI

### CONCLUSIONES

En el transcurso de la investigación se ha podido comprobar la enorme importancia del sector familiar en las principales actividades económicas de la ciudad de La Paz. La presencia y permanente aumento de las actividades por cuenta propia en el ámbito urbano se explica por la incapacidad de la estructura económica capitalista de absorber productivamente a una fuerza de trabajo que crece a un ritmo muy superior al de la generación de empleo.

Así, en el período 1976-1983, la crisis económica y la ausencia de oportunidades ocupacionales en el trabajo asalariado han contribuido decisivamente en el aumento del ritmo de crecimiento del empleo en este sector. Las tasas de crecimiento que exhiben los TCP (5.96%) y el sector familiar (7.66%) casi triplican el ritmo de crecimiento del empleo asalariado (2.25%), como consecuencia, entre otros factores, de la ausencia de un salario o ingreso individual que cubra los costos de reproducción de la fuerza de trabajo familiar. Esto se traduce, además, en la masiva incorporación de la mujer a las actividades por cuenta propia

y en una mayor participación de los familiares no remunerados en este tipo de actividades. Este desigual ritmo de crecimiento durante el mismo periodo ha significado también que el sector familiar incremente su participación relativa en el empleo, del 29% al 37%. En este contexto, la migración explica solamente parte del fuerte crecimiento de la ocupación por cuenta propia, ya que un poco menos de la mitad de los migrantes al llegar a la ciudad de La Paz se incorpora al mercado de trabajo directamente como TCP; la mayoría lo hace como trabajadores asalariados, y una parte de éstos, después de una experiencia laboral - que suele ser más o menos prolongada- en diversos trabajos asalariados, opta por el trabajo independiente.

Sin embargo, el crecimiento del sector familiar no se distribuye de una manera uniforme en todas las actividades del sector. El comercio y la manufactura son las actividades que exhiben tasas anuales de crecimiento que giran en torno al 7% y, por tanto, van concentrando, proporcionalmente con el tiempo, un mayor nivel de ocupación al interior del sector familiar. Estas actividades cumplen un rol funcional y complementario a la producción capitalista tanto por el lado de la distribución como por la vía de la diferenciación en el tipo y calidad de los productos en el mercado, y presentan una mayor flexibilidad para el acceso de nuevos ocupados, principalmente en la venta ambulante y la artesanía casera.

Debido a las restricciones en la disponibilidad de capital de arranque, el excedente laboral que debe procurarse su propio puesto de trabajo debe seleccionar entre las ramas en las que se puede utilizar una menor cantidad de capital por persona ocupada, dando lugar a una mayor terciarización de las actividades del sector, a pesar del crecimiento de las actividades de transformación.

Los indicadores en torno a las características del funcionamiento de las actividades señalan que el factor que tiende a homogeneizar las distintas unidades económicas es la carencia de capital, no sólo para el inicio de sus operaciones sino también en el transcurso de las mismas. A pesar del prolongado tiempo de permanencia en el mercado, dos tercios de los establecimientos tienen un capital invertido que no sobrepasa los US\$ 100. Correlacionada con los bajos montos de capitales está la escasa dotación de medios de producción, la baja calidad del equipamiento y la reducida disponibilidad de capital de operaciones. Este

bajo nivel de capitalización constituye una de las principales barreras de acceso al crédito formal. Si a esto se suma la baja productividad de la mano de obra, el carácter mayoritariamente unipersonal de los establecimientos, y el comportamiento declinante de la demanda en un mercado cada vez más competitivo, es posible concluir que las actividades del sector enfrentan severas restricciones para crecer y evolucionar hacia formas de organización con mayor eficiencia y productividad, manteniéndose en una situación de reproducción simple o supervivencia precaria.

La situación más crítica se encuentra en las actividades de la manufactura y la construcción en las que la baja relación capital-trabajo supone la existencia de una fuerte brecha de productividad respecto a la producción capitalista. Para poder competir con ésta, los TCP recurren a una diversidad de mecanismos que generalmente se basan en una subremuneración al capital y a la fuerza de trabajo familiar, lo que repercute en el reducido margen de ganancia que obtienen, y en la imposibilidad de alcanzar una reproducción "ampliada" de sus unidades económicas.

Las actividades del comercio, los servicios personales y el transporte tienen un papel claramente complementario y funcional a la acumulación capitalista, ya sea por su rol en la distribución de bienes sin costos adicionales para el capital, ya porque satisfacen gran parte de la demanda por los servicios donde existe una débil presencia del sector público o empresarial privado. Sin embargo, la gran facilidad de entrada para nuevos ocupados (a excepción del transporte) conlleva una ubicación en mercados altamente competitivos con la consiguiente reducción de sus márgenes de utilidad.

La inserción predominante de las actividades del sector en mercados altamente competitivos, constituye el segundo factor que limita sus posibilidades de capitalización endógena y, por tanto, su capacidad interna de crecimiento.

El tercer factor que contribuye a explicar las condiciones de reproducción observadas, es su relación desigual con el resto de la economía. Mientras que las unidades económicas del sector familiar se abastecen de insumos y productos a altos precios de los sectores capitalistas, estos prescinden casi totalmente de la producción del sector. El mer-

cado para sus productos está básicamente concentrado entre los sectores de menores ingresos de la población.

El análisis de la información disponible permite afirmar que los TCP obtienen los ingresos más bajos en relación a los ocupados en otros sectores del mercado de trabajo (a excepción del servicio doméstico). Sin embargo, los fuertes diferenciales de ingreso que existen entre las diversas actividades por cuenta propia constituyen una de las manifestaciones de la heterogeneidad interna de este sector laboral. A pesar de que el ingreso promedio es superior al salario mínimo mensual en alrededor de un 30%, un poco más de la mitad de los TCP no alcanza un ingreso mensual equivalente al salario mínimo legal. Esto significa que alrededor del 50% de los trabajadores de este sector ni siquiera alcanza a cubrir las necesidades básicas de alimentación del núcleo familiar. Esta situación es aún más grave por la composición del sector, donde las dos terceras partes de los ocupados son jefes de familia y, por tanto, el ingreso que perciben es determinante en el presupuesto familiar.

Pese a su enorme importancia económica y social, los trabajadores del sector familiar no han recibido ningún tipo de apoyo del Estado para el desarrollo de sus actividades; pero al mismo tiempo, los TCP no han logrado conformar organizaciones representativas que canalicen sus necesidades de fomento y sus principales reivindicaciones.

La falta de organización constituye así un obstáculo muy grande para el planteamiento de sus reivindicaciones, para la solución de sus problemas y demandas específicas, y para una mayor presencia del Estado y de las instituciones de fomento, que sin la existencia de organizaciones representativas y bien definidas no puede brindar un apoyo eficaz a las actividades del sector.

La historia laboral previa de los TCP y sus características socio-demográficas permiten afirmar que el sector familiar recluta mano de obra en un mercado diferente al del sector empresarial y público. En el conjunto de TCP, la mayoría de aquellos que cambió de actividad a lo largo de su vida laboral adquirió previamente experiencia de trabajo en pequeños establecimientos, talleres y negocios como asalariados permanentes o temporales. En el transcurso de este aprendizaje en el mismo puesto de trabajo, los TCP adquieren las destrezas y conoci-



mientos necesarios que los habilitan posteriormente para desempeñarse como trabajadores independientes.

También debe señalarse que los TCP que experimentaron algún tipo de movilidad ocupacional lo hicieron básicamente a través de desplazamientos desde el servicio doméstico y el sector semiempresarial, al trabajo por cuenta propia; es decir, generalmente al interior del sector informal, y sólo una proporción muy pequeña adquirió parte de su experiencia laboral en el sector empresarial y en las empresas o servicios del Estado.

La concentración de la movilidad ocupacional al interior de las actividades informales se explica, en gran medida, por las siguientes razones: por una parte, los bajos niveles educativos y la escasa calificación de los TCP limitan claramente su acceso a los empleos que eventualmente ofrecen los establecimientos del sector empresarial y las empresas públicas. Por otra parte, las malas condiciones laborales, la inestabilidad y los bajos salarios que rigen en los establecimientos del sector semiempresarial y en el servicio doméstico no constituyen un incentivo para la permanencia de los trabajadores en estos sectores, que optan, en última instancia, por el trabajo independiente.

Las condiciones de reproducción material de la población están estrechamente vinculadas con los procesos productivos en los que se encuentran inmersos. Conocer estos procesos, lleva a considerar a la familia como unidad social básica que tiene a su cargo la reproducción de la fuerza de trabajo, más aún en el caso de las familias articuladas al sector, donde se advierte que la reproducción de la fuerza de trabajo depende de una capacidad propia que se desarrolla al margen del capital y del Estado.

Los altos niveles de concurrencia de los miembros de las familias a la actividad económica, en función de la complementación del ingreso familiar, desembocan en la mayor parte de los casos en la inserción en las actividades por cuenta propia. De esta manera, la satisfacción de sus elementales necesidades de consumo depende casi exclusivamente de los ingresos que se generan en el ámbito del trabajo no asalariado, complementado en unos pocos casos con salarios obtenidos en el sector semiempresarial y en los estratos ocupacionales de menores

ingresos de los sectores estatal y empresarial. La forma dominante de inserción laboral de los miembros de las familias, en sectores y ocupaciones que apenas garantizan el acceso a niveles de ingreso de subsistencia, explican el carácter diferenciado de sus condiciones de reproducción material y su creciente polarización social.

Solamente una cuarta parte de las familias alcanza un ingreso total superior al costo de una canasta mínima de consumo; el 60%, habita en viviendas de tipo precario y se ubica espacialmente en las zonas menos privilegiadas por la cobertura de los servicios básicos y de transporte, no tiene acceso a los servicios de salud, etc. Es decir, su reproducción material se opera en condiciones de una extrema privación en todas las esferas del consumo; de allí se derivan una serie de estrategias complementarias al ámbito económico que dan lugar al establecimiento de relaciones sociales no mercantiles de cooperación y reciprocidad entre las unidades domésticas y que caracterizan la vida cotidiana de los sectores populares.

## BIBLIOGRAFIA

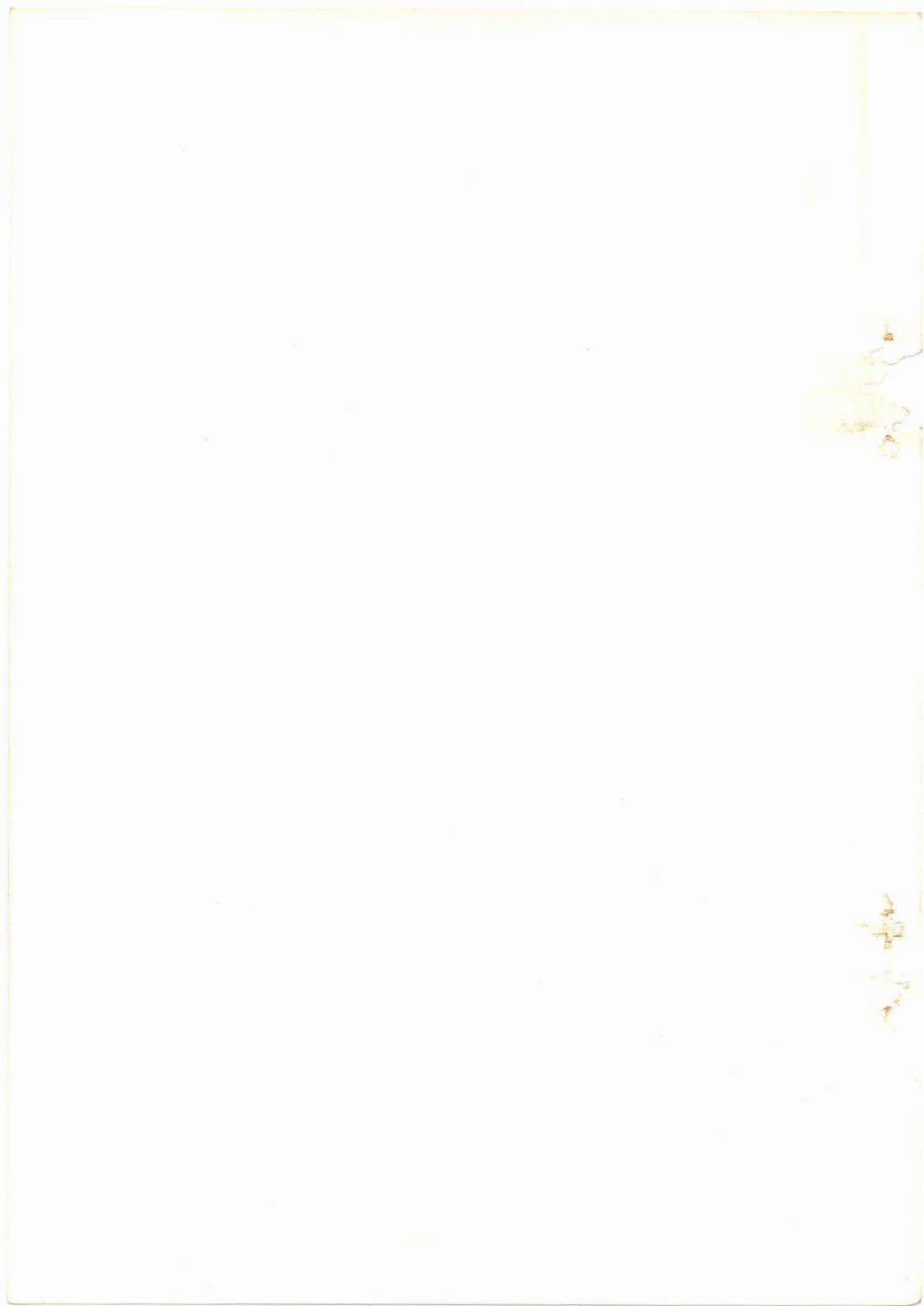
- ALBO, Javier, Tomás GREAVES y Godofredo SANDOVAL.** (1982), **Chukiyawu: la cara aymara de La Paz II. Una odisea: Buscar "pega".** La Paz: Alenkar Ltda.
- CARBONETTO, Daniel y Eliana CHAVEZ.** (1984), "Sector Informal Urbano", en **Socialismo y Participación** Nº 26. Lima: CEDEP.
- CASANOVAS, Roberto, Silvia ESCOBAR de PABON y Enrique ORMACHEA.** (1982), **Migración y Empleo en la Ciudad de Santa Cruz.** La Paz: Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral, OIT/FNUAP.
- ESCOBAR de PABON, Silvia y Héctor MALETTA.** (1981), **La Paz 1980: Población, Migraciones y Empleo. Resultados preliminares.** La Paz: Ministerio de Trabajo y Desarrollo Laboral, OIT/FNUAP.
- FARREL, Gilda.** (1983), **Los Trabajadores Autónomos de Quito.** Quito: ILDIS - IIE-PUCE.
- GARCIA, Brígida, Humberto MUÑOZ y Orlandina de OLIVEIRA.** (1983), "Familia y trabajo en México y Brasil", en **Estudios Sociológicos I**, Nº 3, México: UNAM.

- GROMPONE, Romco.** (1985), **Talleristas y Vendedores Ambulantes en Lima.** Lima: DESCO.
- HAAN, Hans.** (1985), **El Sector Informal en Centroamérica.** Santiago de Chile: PREALC.
- ILDIS.** (1986), "Situación y Perspectivas de la Industria" en **Foro Económico N° 13** La Paz: EDOBOL.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE).** (1976), **Censo Nacional de Población y Vivienda.** La Paz: INE.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE).** (1983), **Encuesta Permanente de Hogares para la ciudad de La Paz.** La Paz: INE
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA (INE).** (1987), **Encuesta Permanente de Hogares para la ciudad de La Paz.** La Paz: INE.
- LARRAZABAL, Hernando.** (1988), **Legalidad: ¿Condición del éxito económico en el Sector Informal Urbano?** La Paz: CEDLA (en prensa).
- MEILLASOUX, Claude.** (1979), **Mujeres, Graneros y Capitales.** México: Siglo XXI
- MÖLLER, Alois.** (1980), **Los trabajadores por cuenta propia en Santiago.** Santiago de Chile: PREALC.
- PREALC.** (1981), **Sector Informal: Funcionamiento y Políticas.** Santiago de Chile: PREALC.
- RACZYNSKI, Dagmar.** (1978), **Características del Empleo Informal Urbano en Chile.** Santiago de Chile: CIEPLAN.
- RACZYNSKI, Dagmar.** (1977), **El Sector Informal Urbano: controversias e interrogantes.** Santiago de Chile: CIEPLAN.



SOUZA, Paulo. (1978), *Salario e mao de obra excedente*.  
San Pablo: UNICAMP.

TOKMAN, Victor. (1978), *Una exploración de la naturaleza  
de las interrelaciones entre los sectores infor-  
mal y formal*. Santiago: PREALC.





## centro de estudios para el desarrollo laboral y agrario

El CEDLA es una institución privada sin fines de lucro, con sede en la ciudad de La Paz; su personería jurídica está reconocida en la R.S. 199912 de 22 de julio de 1985. El Centro fue formalmente constituido el 21 de enero de 1985, sin embargo su equipo de trabajo ha realizado estudios, asesorías y programas de apoyo a instituciones públicas y privadas desde 1979.

---

dirección: pasaje Aspiazu N<sup>o</sup> 743 - casa N<sup>o</sup> 2032

casilla de correo N<sup>o</sup> 8630 - La Paz, Bolivia

teléfono N<sup>o</sup> 340746