



**Trabajo, informalidad y  
acumulación:**

Formas de producción y transferencia de  
excedentes de la industria manufacturera  
boliviana

*Pablo Poveda*

**Nº 30**

La Paz, agosto de 2003

## Índice

<b>PRESENTACIÓN .....</b>	<b>2</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>3</b>
<b>METODOLOGÍA.....</b>	<b>10</b>
DELIMITACIÓN .....	10
ELECCIÓN DE LA METODOLOGÍA.....	10
TÉCNICAS UTILIZADAS .....	10
<i>Cualitativas</i> .....	10
<i>Cuantitativas</i> .....	11
FUENTES DE INFORMACIÓN .....	11
<b>PRESENTACIÓN DE RESULTADOS .....</b>	<b>12</b>
ARTICULACIONES AL INTERIOR DE LAS FORMAS SEMIEMPRESARIAL Y FAMILIAR .....	13
<i>La subcontratación en las unidades semiempresariales.....</i>	<i>13</i>
<i>Subcontratación entre unidades familiares.....</i>	<i>17</i>
ARTICULACIONES CON LA FORMA EMPRESARIAL .....	19
<i>Subcontratación.....</i>	<i>20</i>
<i>Articulaciones a través del microcrédito .....</i>	<i>25</i>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>29</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>31</b>

## **Presentación**

El presente documento de trabajo representa una segunda lectura acerca de los procesos de articulación entre el trabajo a domicilio y las formas de producción de la industria manufacturera del país, bajo una lectura de transferencia de valor desde los eslabones más débiles de la cadena productiva hacia aquéllos más integrados con la economía capitalista mundial.

El propósito del presente trabajo es aportar al debate acerca de la noción de sector informal que se ha popularizado en el mundo, a partir de la (re) utilización de un enfoque que pone énfasis en las relaciones sociales para entender cómo se produce la generación y la transferencia del excedente.

Confiamos en que este trabajo pueda ahora tener un efecto mayor entre, por un lado, los investigadores y los “hacedores” de políticas públicas, para no recaer en los moldes antiguos que conllevan a erróneas formas de encarar el problema de la “informalidad” en la economía boliviana; y, por otro lado, en los/as trabajadore/as que han visto en la subcontratación — forma atípica ahora abanderada del ATPDEA— una forma más de sobrevivir, pero que cada vez se convierte en un cerco que evita un pleno ejercicio de sus derechos.

La Paz, agosto de 2003

Javier Gómez Aguilar  
**Director Ejecutivo**  
**Cedla**

## INTRODUCCIÓN

En el marco de la discusión teórica sobre la reestructuración capitalista, cuyo fenómeno más publicitado ha sido la llamada *globalización* de la economía, diversos autores han analizado la creciente importancia de las formas *atípicas* de trabajo en el proceso global de valorización del capital (Portes y Castells, 1989; Pérez, 2000), formas de trabajo que, en el fondo, corresponden a formas de producción que no son netamente capitalistas, pero que son crecientemente utilizadas y refuncionalizadas en función de la maximización de la ganancia en una suerte de cadena global de ensamblaje (Mertens, 1990; Rossell y Poveda, 2002).

En nuestro país, la discusión acerca de la funcionalización de formas de producción no capitalistas pasa ineludiblemente por un señalamiento de los efectos del ajuste estructural iniciado a mediados de la década del ochenta, momento en el cual se observa una intensificación de la recreación de formas no capitalistas.

En este contexto, el presente trabajo de investigación tiene la intención de aportar al debate acerca de la importancia de las articulaciones de diversas formas de producción bajo el comando y en beneficio de la forma capitalista dominante, escudriñando en las diversas modalidades de dichas articulaciones, y mostrando las formas en las que se manifiestan.

El objetivo de este trabajo consiste, por un lado, en identificar las modalidades de articulación que se dan entre y al interior de las formas de producción empresarial, semiempresarial y familiar que se encuentran en la industria manufacturera boliviana en la actualidad y, por otro lado, en estimar la magnitud de las transferencias de valor que surgen de las diversas modalidades de articulación.

En esta investigación se realizan estudios de caso en tres rubros de la actividad manufacturera, y que cuentan con una alta participación de las formas semiempresarial y familiar, como son los rubros de confecciones, tejidos de punto y fabricación de calzados<sup>1</sup>.

Tradicionalmente, el concepto de *sector informal* ha conducido a interpretaciones dualistas de las economías latinoamericanas, además de que la misma noción de *sector informal* oscurece el análisis más de lo que intenta aclarar. En efecto, las interpretaciones predominantes acerca del *sector informal* en América Latina reflejan a una multitud de pequeñas empresas de propiedad familiar, en actividades con pocas barreras a la entrada, con uso de fuerza de trabajo familiar y poco calificada (enfoque de la Organización Internacional del Trabajo, OIT) o, en el mejor de los casos, en actividades no reguladas o de trabajo desprotegido, vinculadas al *sector formal* (enfoque estructuralista de Portes). La noción de *sector informal* no permite visualizar que, en realidad, se trata de diversas formas de producción que no son plenamente capitalistas, las

---

<sup>1</sup> Según la encuesta MECOVI (INE, 2000) del total de la población ocupada en la manufactura, el 38% se encuentra bajo la forma empresarial, 15% bajo la forma semiempresarial y 47% bajo la forma familiar. Según la misma encuesta, los rubros de confecciones, tejidos de punto y fabricación de calzados concentran el 26,9% de los ocupados en la manufactura. El 28,3% del total del empleo en los tres rubros corresponde a la forma empresarial, 14,1% a la forma semiempresarial, y 57,6% a la forma familiar.

cuales son susceptibles de ser articuladas por el capital en función de la maximización de la ganancia (Rossell y Poveda, 2002).

El tema de las articulaciones entre diversas formas de producción ha sido tradicionalmente enfocado como un tema de articulaciones entre los sectores formal e informal, desde diversas ópticas.

En la perspectiva de la escuela latinoamericana de PREALC-OIT, esas relaciones se caracterizarían por el carácter subordinado del sector informal respecto al sector formal; debido a la segmentación económica y laboral –determinada por las diferencias de capacidad productiva y competitividad desventajosas para el primero- por lo que el comportamiento del sector informal se derivaría del comportamiento del sector moderno.

De este modo, tendríamos: i) relaciones en el mercado laboral, a través del tránsito de trabajadores de uno a otro sector y también mediante la doble ocupación en ambos sectores; ii) relaciones en el mercado de capitales, porque el sector informal puede competir por acceso al crédito; y iii) relaciones en el mercado de bienes, mediante competencia o complementariedad de bienes y servicios ofrecidos.

Como se puede ver, los vínculos son más bien de carácter indirecto y no hacen a la funcionalidad del trabajo informal para la producción y consecuente valorización del capital, situación que es impugnada explícitamente al afirmarse que “hay escasa evidencia de que las empresas del sector moderno establezcan relaciones de subcontratación por montos importantes y de modo frecuente con microempresas del sector informal urbano”, debido, entre otros, a problemas de calidad, puntualidad y altos costos de los informales (Mezzer, 1985).

Pero es en las corrientes explicativas que tienen una fuerte influencia del pensamiento marxista, en las que se puede hallar un tratamiento más exhaustivo de las articulaciones entre el sector informal y el formal. El énfasis puesto en la indagación acerca de las relaciones entre ambos sectores, está inspirado en la necesidad de dar una explicación causal a la existencia de la informalidad y se inscribe en la tradición del pensamiento totalizador del marxismo. La remisión a ciertos conceptos relativos a la existencia combinada de distintos modos de producción y a la presencia subordinada pero funcional de formas no capitalistas respecto de la valorización del capital es el fundamento que impulsa el tratamiento del papel de la informalidad en la economía actual. Asimismo, la profusión de estudios empíricos que confirmaban la existencia de vínculos intersectoriales más allá de la simple competencia, ocupan un lugar destacado en estas interpretaciones (Dore-Cabral, 1995).

Desde esta perspectiva, el sector informal es considerado como parte de un conjunto interdependiente de sectores económicos que contribuye a la valorización capitalista. Así, las diferencias organizacionales de la actividad económica desarrollada por los diferentes sectores está subsumida al carácter general de la economía capitalista: “estas tres formas [capitalista empresarial, capitalista híbrida y mercantil simple o precapitalista] no constituyen conjuntos disjuntos de unidades económicas; lejos de ello, se articulan e interrelacionan en una compleja urdimbre productiva y configuran relaciones sociales que califican a la organización de la producción en su conjunto” (Fernández, 1987).

Empero, la contundencia de las evidencias proporcionadas por los estudios empíricos han permeado inclusive las concepciones de organismos internacionales imbuidos por las concepciones dualistas. Así, por ejemplo, en un estudio de la OIT podemos leer: “la subcontratación ha contribuido a la redefinición de la frontera y de la relación entre economía formal e informal. Tradicionalmente concebidas como dos entidades separadas que cohabitaban en un mismo contexto económico, el sector moderno y el sector informal han ido estableciendo vínculos siempre más estrechos cuyo contenido y puntos de encuentro varían en el tiempo, según las innovaciones tecnológicas, y los modelos de crecimiento económico promovidos” (Tomei, 1999).

La globalización económica, con todas sus implicaciones en términos de movilidad del capital, de aprovechamiento de las nuevas tecnologías y de integración comercial, es el escenario que permite una agudización de la polarización del desarrollo combinado de las economías nacionales. En otras palabras, las condiciones dispuestas por la globalización permiten la presencia de rasgos contradictorios al interior de la unidad de las economías nacionales, reflejadas en la coexistencia y funcionalidad de las distintas formas de organizar la producción y de utilizar la fuerza de trabajo.

En el mismo sentido, Pérez Sáinz se refiere a una heterogeneidad ocupacional que tendría tres aspectos: i) “pérdida de la centralidad del empleo formal, tanto privado como público” por efecto de la apertura y las reformas estatales, ii) “emergencia de un nuevo tipo de empleo ligado a los modernos ejes de acumulación insertos directamente en la globalización” por agroexportaciones, maquila y turismo, y iii) “una redefinición de la heterogeneidad de la informalidad con la configuración de escenarios de lo que se quiere denominar neoinformalidad” (Pérez, 2000) .

De esta manera, las unidades económicas y los trabajadores independientes del sector informal aparecen como eslabones de la acumulación del capital a través de numerosas y novedosas formas de articulación. Esa neoinformalidad en el caso centroamericano, por ejemplo, estaría compuesta por tres escenarios diferentes: un primer escenario donde reside la informalidad por “exclusión”, que no responde al aducido carácter intensivo en capital de la industrialización previa, sino a la aplicación de políticas de reforma estatal; un segundo escenario de informalidad “subordinada”, producida por los imperativos de la competitividad internacional a través de mecanismos de externalización y deslocalización productiva o mediante la subcontratación; y, un último escenario signado por una informalidad basada en cierta “socioterritorialidad”, consistente en la “aglomeración de pequeñas empresas dinámicas”, cuya dinámica está influenciada significativamente por “la movilización de capital social” y que por razones peculiares se habrían insertado también “en la dinámica de la globalización” (Pérez, 2000).

Dos aspectos son destacables en esta temática. El primero se refiere al hecho de que la relación subordinada del sector informal tiene ocurrencia por efecto del carácter imperativo de la dinámica general de la economía, contradiciendo así el propio carácter autónomo de los emprendimientos laborales de las familias o individuos. Castillo, basado en dos estudios de caso, señala que aunque en el origen del taller se destaca la determinación independiente por parte del núcleo familiar, en su desarrollo o permanencia es predominante la influencia de “las relaciones de explotación, subordinación y dependencia que lo articulan con otros agentes e intereses del capital industrial o comercial”, las mismas que se establecen a través de

mecanismos de financiamiento, comercialización o articulación productiva vía subcontratación, inscritos en un proceso general de industrialización de una región mexicana (Castillo, 1991).

En el ámbito más específico de la producción, esa escasa independencia de las microempresas informales para fijar los parámetros de la producción se explica a partir de la disociación entre producción y las etapas de diseño y comercialización, que permite que los mismos sean definidos por la empresa contratante. “Es la empresa que vende y distribuye bienes que llevan la marca, aunque no participe en su fabricación, la que establece de antemano las características del producto, los procedimientos de producción, y la tecnología a utilizarse, entre otras cosas, y que decide sobre la continuidad, en una misma región o país, de la producción” (Tomei, 1999).

El segundo aspecto tiene que ver con el hecho de que la subordinación del sector informal constituye, en particular en el caso de los trabajadores por cuenta propia, un fenómeno de disfrazamiento de relaciones laborales y que se produce por la necesidad de las empresas formales de eludir el riesgo y reducir ciertos costos. “El trabajo a domicilio se inserta dentro de redes de relaciones de subcontratación a nivel internacional y/o nacional entre diversos agentes económicos (tiendas, intermediarios) y empresas de diferente tamaño, modernidad y grado de formalización, que buscan alcanzar niveles creciente de flexibilidad y competitividad, por medio de una estrategia de reducción de riesgos empresariales y de costos fijos. La ventaja de la subcontratación reside en efecto en la posibilidad de ampliar la capacidad de producción de una empresa o taller sin tener que invertir en recursos humanos y activos fijos. Lo que sucede de hecho es una transferencia de riesgos y costos de un eslabón al otro de la cadena de estas relaciones inter-firma y entre éstas y otros agentes económicos” (Tomei, 1999).

En el mismo sentido, Pérez cita varios ejemplos referidos a la subcontratación de trabajadores independientes en la rama de la construcción, a la maquila domiciliaria, la comercialización callejera por “comisión”, que permitirían constatar empíricamente la existencia de una “salarización encubierta” (Pérez, 1991).

En Bolivia, la discusión reciente acerca de la articulación de formas de producción en nuestra economía ofrece importantes elementos de juicio que revelan que modalidades de reestructuración empresarial han conservado y, en algunos casos, han intensificado la articulación de distintas modalidades de producción (no netamente capitalistas o empresariales) bajo el predominio de la forma empresarial.

García Linera, por ejemplo, destaca entre las formas de organización del trabajo en la industria boliviana la forma artesanal doméstica o industria a domicilio, señalando que no se trata de una forma paralela o autónoma, sino que crecientemente está vinculada al proceso de trabajo industrial capitalista, mediante la descentralización de funciones de grandes empresas en talleres a domicilio. Cita los casos de ciertas industrias de confecciones, hilados, metalmecánica y otras (García, 1999).

Kruse, por su parte, detalla la subordinación de pequeñas unidades semiempresariales y familiares a una unidad empresarial en el paradigmático caso de calzados (Kruse, 2000). En el trabajo de Rossell y Rojas se encuentran casos detallados de articulación de unidades semiempresariales y familiares con grandes unidades empresariales en confecciones (Rossell y Rojas, 2001).

Asimismo, en la actividad agroindustrial, Paz destaca la subordinación de formas de producción artesanales bajo el comando de ingenios azucareros, plantas lecheras, industrias vitivinícolas, etc.; y que los diversos mecanismos de subordinación convierten a los pequeños productores campesinos (que se consideran independientes) en obreros a destajo que trabajan para las empresas agroindustriales (Paz, 1998).

También existen avances de investigación que demuestran la subordinación de unidades semiempresariales a las unidades empresariales incluso en la minería, mediante la organización de cuadrillas de perforadores que están a cargo de un contratista y que trabajan para grandes empresas mineras, pero sin tener una relación laboral directa con ellas (Escóbar, 2000).

En otros avances de investigación (Rossell y Poveda, 2002) se destaca que, además de las articulaciones entre la forma empresarial y las formas semiempresariales y familiares, también es posible encontrar articulaciones entre las formas semiempresarial y familiar, y se señala la importancia de analizar ya fuera de la esfera de la producción, el microcrédito como otra forma de articulación que permite a la forma empresarial extraer excedentes de las formas semiempresariales y familiares.

En la producción capitalista, los productos únicamente interesan en la medida que de ellos se pueda obtener un excedente mediante su realización en el mercado: la ganancia. Entonces, la razón de ser del proceso de producción capitalista es que es un proceso de extracción de excedente, de ganancia, bajo la forma de una suma de dinero, que no es más que la expresión del valor intrínseco en la mercancía<sup>2</sup> (Marx, 1990: 5).

Este excedente o ganancia se lo obtiene porque existe fuerza de trabajo libre que se alquila por un tiempo determinado a los propietarios de los medios de producción. En dicho tiempo, la fuerza de trabajo produce un valor por encima del que se le paga por su alquiler, una parte de su tiempo sirve para reponer su fuerza de trabajo por la cual percibe un salario y la otra parte del tiempo se lo apropia el que alquila su trabajo, por el adelanto de los medios de producción que están bajo su monopolio (Marx, 1975: 179-214).

A la producción del excedente que se logra mediante la prolongación de la jornada laboral, sin lograr una verdadera revolución en la fuerza productiva del trabajo, se denomina producción de plusvalor absoluto. Esto se da en los inicios de la producción capitalista, cuando procesos de producción determinados socialmente de otro modo se han transformado en el proceso de producción del capital, ya que existe la compra de fuerza de trabajo asalariado para la extracción de excedente o ganancia. Tenemos el caso del campesino independiente que se convierte en jornalero que trabaja para un agricultor, o cuando el modo de producción corporativo se eclipsa ante el surgimiento de un capitalista que hace trabajar para sí a los artesanos convertidos en asalariados (Marx, 1990: 54-58).

---

<sup>2</sup> Las mercancías tienen una naturaleza bifacética: por una parte son valor de uso, que representa a las propiedades naturales de las cosas que tienen el objeto de satisfacer las necesidades humanas. Pero, por otra parte, para llegar a sus consumidores necesitan ser intercambiadas, y la medida que las hace ser intercambiables es el tiempo de trabajo que se requiere socialmente para producirlas, su valor o valor de cambio. El dinero es la expresión material de esa sustancia social (Marx, Karl, 1975).



Ya cuando la producción del excedente se logra mediante la revolución permanente de la fuerza productiva de trabajo, se observa que en el modo de producción se ha desarrollado una transformación ya que permite la aplicación de la maquinaria, la aplicación conciente de las ciencias naturales, de la mecánica, de la química y la tecnología, convirtiendo de esta forma al proceso de producción en una producción socializada; se ha efectuado entonces el proceso de subsunción real del trabajo al capital. Es decir, toda la fuerza productiva del trabajo se presenta como fuerza productiva de la producción del capital, o sea de la producción del excedente, y por ende la producción del excedente, se constituye en una potencia impersonal y todos los factores y personas actúan como funcionarios suyos<sup>3</sup> (Marx, 1990: 59-77).

Con la subsunción real del trabajo en el capital se efectúa una revolución total, que se prosigue y se repite continuamente, producto del desenvolvimiento del capitalismo bajo la ley de la acumulación. La historiografía del capitalismo ha registrado tres momentos de la evolución de esta subsunción real del proceso de trabajo, la primera es la revolución industrial de principios del siglo XIX, luego a principios del siglo XX la denominada forma de organización de la producción taylorista-fordista, y finalmente con la llamada crisis fordista el surgimiento, en el último tercio del siglo XX, de lo que algunos autores han llamado el toyotismo<sup>4</sup>.

Además, esta forma de extracción de plusvalor relativo, propia de la subsunción real, se constituye no solamente en la base para la introducción de la plusvalía absoluta a otras ramas de la producción, sino que somete y atrofia a relaciones sociales donde no existe la compra de fuerza de trabajo, obligándoles a existir bajo esas condiciones desfavorables.

Las modalidades que adquiere este mecanismo de extracción de excedente son dos: la del capital usurario y la del capital comercial. El primero consiste en la extracción de excedente por el hecho de realizar un adelanto de dinero, de materias primas o de instrumentos de trabajo sin que el capitalista se inmiscuya en el proceso de producción. El segundo caso se da cuando el capitalista hace una serie de pedidos a productores, reúne luego sus productos y luego los vende. En ambos casos no se ha desarrollado aún la subsunción formal del trabajo al capital, se hallan en proceso de transición hacia la subsunción formal, y constituye una forma híbrida de extracción de excedente. El excedente que se obtiene aquí no cuenta con el concurso del capitalista, ya que éste queda al margen del proceso de producción, quien deja que el modo de producción se desenvuelva a la manera tradicional (Marx, 1990: 62).

---

<sup>3</sup> “Como cooperadores, como miembros de un organismo activo, (los obreros) mismos no son más que un particular modo de existencia del capital. En consecuencia la fuerza productiva que el obrero desarrolla como obrero social es fuerza productiva del capital (...) se presenta como fuerza productiva que el capital posee por naturaleza, como su fuerza productiva inmanente” (Marx, Karl, 1990).

<sup>4</sup> Marx en la sección cuarta del tomo I, cuando desarrolla el concepto de plusvalor relativo, destaca como decisiva para el tránsito de la subsunción formal a la subsunción real del trabajo al capital a la transformación de la herramienta manual en máquina ya que a partir de este momento surge el modo de producción específicamente capitalista. Posteriormente con el desarrollo de la acumulación y sus crisis, esta forma de organización de la producción subsumida realmente al capital, se irá desarrollando y cambiando en la forma. Neffa, por ejemplo, destaca que Taylor y Ford encuentran métodos y técnicas capaces de lograr incrementos considerables para aumentar la fuerza productiva del trabajo, como la línea de montaje o la división técnica del trabajo, que logran incrementar las ganancias de los capitalistas durante poco más de los primeros dos tercios del siglo XX. Ya con la crisis de esta forma de organizar la producción surgen nuevas estrategias bajo la subsunción real, que no necesariamente son una ruptura con las anteriores (Neffa, Julio César, 1998). Otros autores (Gounet, Tomas, 1998) destacan como características del toyotismo a la automatización, el justo a tiempo, el trabajo en cuadrilla, la gestión por estímulo y la subcontratación.

Las tres formas de producción que se encuentran en la manufactura boliviana, y que las mencionamos más arriba, se diferencian según la naturaleza de la relación salarial, de la propiedad de los medios de producción, y según el grado de separación entre la propiedad/gestión de la unidad económica y el proceso productivo. Así, la forma familiar corresponde a aquellas unidades económicas en las que la propiedad de los medios de producción es familiar, y no se contrata trabajo asalariado, de manera que los mismos dueños (los miembros de la familia) se encargan del proceso productivo; la forma empresarial (netamente capitalista) de producción es aquella que se caracteriza por la propiedad privada de los medios de producción, pleno asalariamiento, y una separación muy clara entre la propiedad/gerencia de la unidad económica y el proceso productivo en sí; y, finalmente, la forma semiempresarial, se caracteriza por la propiedad privada de los medios de producción y la contratación de trabajo asalariado, pero carente de una separación entre la propiedad/gestión de la unidad productiva y el proceso productivo, es decir, que el propietario participa también en el proceso productivo (Escóbar, 1990; Rossell y Poveda, 2002).

Podemos circunscribir dentro de las delimitaciones conceptuales señaladas, las tres formas de producción que se identificaron para la economía boliviana en un trabajo anterior (Rossell y Poveda, 2002). Así, a la forma de producción empresarial le corresponde la subsunción real del trabajo al capital, a la forma de producción semiempresarial le corresponde la subsunción formal del trabajo al capital y a la forma familiar le corresponde la subsunción en transición. Del mismo modo, los mecanismos de transferencia de valor de manera directa y de manera indirecta se encuadran dentro la subsunción formal y en la subsunción en transición, respectivamente.

El recuperar esta noción de comprensión del proceso de producción capitalista propuesta por Marx, en su constatación empírica, nos permite desechar las concepciones dualistas que ven separadas y sin relación a las formas empresariales o modernas, de aquellas familiares y semiempresariales y que actualmente se las conoce como informales. Lo que en realidad sucede es que el proceso de acumulación de capital utiliza estas formas no modernas para sus fines.

Como se puede colegir por todo lo anotado, el abordaje de la temática del papel de la informalidad no puede soslayar la evidencia de que ésta constituye un fenómeno derivado de las formas específicas que ha tomado el desarrollo del capitalismo en las distintas economías nacionales y, al mismo tiempo, una realidad contemporánea del desarrollo del mismo.

Destaca, entonces, la necesidad de asumir una visión comprensiva que ubique el fenómeno de la informalidad como un reflejo de la multiplicidad de formas preservadas y re-creadas de utilización de la fuerza de trabajo, cuya virtualidad deriva de las condiciones y necesidades del capital para reproducirse. Es más, esta visión requiere trascender el análisis de las condiciones individuales de producción de las unidades económicas, abarcando el conjunto de la producción como una unidad compleja, cuya explicación puede lograrse a partir de la noción de proceso de acumulación capitalista. Este será, precisamente, el enfoque con el que el presente estudio se desarrolla.

## **Metodología**

### **Delimitación**

Para los estudios de caso, se ha seleccionado tres rubros en la actividad manufacturera que concentran importantes proporciones de personal ocupado en las formas de producción semiempresarial y familiar. En efecto, según la encuesta MECOVI (INE, 2000) del total de la población ocupada en la manufactura, el 38% se encuentra bajo la forma empresarial, 15% bajo la forma semiempresarial y 47% bajo la forma familiar. Según la misma encuesta, los rubros de confecciones, tejidos de punto y fabricación de calzados concentran el 26,9% de los ocupados en la manufactura. El 28,3% del total del empleo en los tres rubros corresponde a la forma empresarial, 14,1% a la forma semiempresarial, y 57,6% a la forma familiar.

Se cuenta con información cualitativa de estudios de caso en cada uno de los rubros en las ciudades de La Paz y El Alto, y un estudio de caso para el rubro de tejidos en la ciudad de Cochabamba. Aunque inicialmente se había planeado tener todos los estudios de caso para el área metropolitana de La Paz y El Alto, el caso de tejidos en Cochabamba fue incluido porque problemas de acceso a la información impidieron contar con un caso de articulación con la forma empresarial en La Paz y El Alto.

Para el análisis de las articulaciones en el microcrédito, se sistematizó información a nivel nacional de los estados financieros de los Fondos Financieros Privados (FFPs), exceptuando a la Financiera Acceso, cuya cartera estaba con sobrerepresentación de préstamos de consumo. Adicionalmente, se realizaron entrevistas con microprestatarios.

### **Elección de la metodología**

Planteamos la aplicación de métodos cualitativos para los estudios de caso, considerando dos importantes elementos: i) la *profundidad de la información*, es decir, el nivel de detalle acerca del proceso productivo, los participantes en la cadena de producción-comercialización, las relaciones entre los participantes, etc.; ii) la *calidad de la información* que deseamos obtener, considerando que pediremos información en un nivel de detalle que es sensible para cualquier participante del sector, será necesario establecer una relación muy estrecha con los informantes. Adicionalmente, se utilizará información cualitativa para complementar la información de los estudios de caso.

### **Técnicas utilizadas**

#### *Cualitativas*

Para contar con una primera aproximación a los vínculos que se dan en los procesos productivos de las unidades semiempresariales y familiares, realizamos un grupo focal con productores de cada rubro seleccionado; posteriormente, se realizaron 22 entrevistas, 10 en la producción de tejidos, 5 para la confección y 7 para la producción de calzados. Los

informantes clave fueron seleccionados entre productores y comercializadores en los tres rubros escogidos. También se realizaron entrevistas con microprestatarios de los tres rubros.

#### *Cuantitativas*

Como parte del proceso de investigación para visualizar los mecanismos de transferencia de valor de unidades económicas no empresariales<sup>5</sup> hacia las empresas propiamente dichas, se ha levantado una encuesta a 150 familias<sup>6</sup> de las ciudades de La Paz y El Alto en los meses de agosto y septiembre de 2002.

La encuesta ha sido elaborada a partir de tres criterios: i) que sean unidades surgidas a partir de la familia como forma de generar ingresos para ésta; ii) que el taller funcione en el domicilio de la unidad económica o muy cercano a él; y iii) finalmente se ha condicionado a que exista estabilidad de funcionamiento a lo largo del tiempo, con dos años como mínimo.

Este tipo de muestra dirigida o no probabilística, supone un procedimiento de selección informal e intencionada, que en nuestro caso ha consistido en identificar familias con las tres características mencionadas, que luego se han ido depurando por referencia de los primeros contactados, lo que nos ha permitido evaluar esta subpoblación específica con el fin de hacer una exploración que nos permita tener una idea de los mecanismos de transferencia de valor o excedente, si los hay, a los centros de acumulación capitalista.

#### **Fuentes de información**

Las principales fuentes de información fueron:

- Entrevistas y grupos focales
- Encuesta a 150 productores
- Estados financieros de FFPs, consignados en los informes de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras
- Información de la encuesta de diagnóstico de las MYPE, en informes del Viceministerio de Microempresa

Mediante esta metodología se pretende dar cuenta, de manera exploratoria, de la subsunción formal del trabajo al capital, a la que están sometidas las unidades económicas semiempresariales. Asimismo se muestra la explotación, a través del comercio y el crédito, de las unidades familiares donde no existe propiamente la relación capitalista de compra de fuerza de trabajo.

---

<sup>5</sup> Se habla de unidades económicas no empresariales porque son pequeñas, con escaso capital y fundamentalmente porque el dueño o titular es un trabajador más.

<sup>6</sup> Se habla de familia u hogar en el entendido de que son personas que viven bajo el mismo techo. Hacemos esta apreciación porque muchas veces una misma vivienda puede ser compartida por dos familias o más. Este es el caso, por ejemplo, no muy frecuente en nuestra muestra, donde el hijo vive en la casa de sus padres con la familia que ha formado.

## Presentación de resultados

El análisis que presentamos en este apartado permite precisar el funcionamiento de las diversas modalidades de articulación entre las formas empresarial, semiempresarial y familiar, tanto en el ámbito de la producción como en el crédito. Sin embargo, cabe aclarar que cuando mostramos ejemplos de articulaciones entre la forma empresarial, por un lado, y las formas semiempresarial y familiar, por otro, esto no significa que la totalidad de las formas semiempresarial y familiar estén subordinadas a la forma empresarial. Lo mismo vale para la descripción de las articulaciones al interior de las formas semiempresarial y familiar.

La forma más común en que las articulaciones se presentan es la subcontratación, que tiene diversas modalidades, como veremos más adelante. Es a través de este mecanismo que la forma capitalista articula a las formas semiempresarial y familiar a su proceso productivo y extrae excedentes. Este mecanismo es también utilizado por las unidades semiempresariales, para articular a otras unidades del mismo tipo o, más comúnmente, a unidades familiares.

Para dar una idea de la magnitud de las articulaciones en la producción, presentaremos los datos del estudio Estado de Situación Socioeconómica de la Micro y Pequeña Empresa a nivel nacional<sup>7</sup>, que señalan que en la industria manufacturera existen 27.917 establecimientos de micro y pequeña empresa, de los cuales 25.098 (91,7%) son microempresariales (con menos de 4 personas ocupadas) y 2.009 (8,3%) son de pequeña empresa (que tienen entre 5 y 9 personas ocupadas).

De los 27.917 establecimientos, 4.638 establecimientos se encuentran trabajando bajo relaciones de subcontratación; 3.998 para otras microempresas o pequeñas empresas, y 640 para grandes empresas. Según datos de la misma fuente, en La Paz y El Alto se encuentran un total de 9.907 establecimientos, de los cuales 8.621 (95,5%) son microempresas y 1.286 (4,4%) son pequeñas empresas. De ese total, 1.254 se encontraban trabajando bajo relaciones de subcontratación, 1.119 de ellas trabajaban para otras microempresas o pequeñas empresas y 135 para grandes empresas.

Asimismo, en la Encuesta del proyecto Trabajo, Finanzas y Pobreza desde la perspectiva de las mujeres (ETFP)<sup>8</sup>, de la cual extrajimos información estadística para los rubros de tejidos, confecciones y calzados en el área metropolitana de La Paz y El Alto, encontramos que de 158 unidades encuestadas, 50 de ellas estaban trabajando bajo subcontratación y 116 unidades estaban trabajando de manera independiente.

Pero, además de la subcontratación, encontramos que el microcrédito comercial se ha convertido en otro mecanismo de articulación a través del cual la forma empresarial extrae excedentes de las formas familiares y semiempresariales, como detallamos más adelante.

---

<sup>7</sup> Este estudio fue realizado el 2001 por el Ministerio de Trabajo y Microempresa, encuestando a 258.800 establecimientos de manufactura, comercio y servicios en 34 centros urbanos del país.

<sup>8</sup> Esta encuesta fue realizada en Bolivia el 2002 por el CEDLA, para un proyecto de investigación encabezado por Lourdes Benería y Maña Floro, de la Universidad de Cornell (NY, EUA).

A nivel nacional, según datos del estudio Estado de Situación Socioeconómica de la Micro y Pequeña Empresa, el 17,2% de los establecimientos manufactureros encuestados acude regularmente al microcrédito de las entidades comerciales y, en la encuesta EFTP, encontramos que 45 de las 158 unidades encuestadas (28,5%) contrataron microcrédito de una institución comercial.

A continuación describiremos los mecanismos de articulación que se observan, tanto al interior de las formas semiempresarial y familiar, como entre éstas y la forma empresarial.

### Articulaciones al interior de las formas semiempresarial y familiar

Las articulaciones que se presentan al interior de las formas semiempresarial y familiar tienen como denominador común la subcontratación, bajo sus diversas modalidades. Evidentemente, este tipo de articulaciones permite una transferencia de excedentes desde la unidad subcontratada a la que subcontrata, al menos, desde una perspectiva teórica, tal como está explicado en el anterior capítulo. En este apartado describimos la operación de los mecanismos de articulación y realizamos algunos ejercicios que nos permitan estimar la magnitud de esta transferencia con la información disponible para cada uno de los rubros estudiados.

#### La subcontratación en las unidades semiempresariales

De los resultados de la encuesta EFTP, en el cuadro 1, se tiene un análisis de la subcontratación que unidades semiempresariales hacen de unidades familiares en los tres rubros escogidos para las ciudades de La Paz y El Alto. En la columna subcontrato, se tiene el total de unidades empresariales y semiempresariales que subcontratan a unidades familiares, y a su lado el porcentaje que de ese universo representan los subcontratados por unidades semiempresariales.

También se encontraron formas de condicionamiento a la subcontratación como la recepción de materias primas, los pagos adelantados y préstamos en tiempos de necesidad. Esto es muy importante porque a simple vista aparecen como actitudes de ayuda o incentivo a la producción, que las formas familiares obtienen de sus contratistas, cuando en realidad están siendo condicionados para trabajar por el que les subcontrata, quien es el que se encarga de la realización de la producción en el mercado.

#### Cuadro 1

##### Sumario de resultados de la encuesta EFTP

Rubro	Subcontratado por semiempresas		Formas de condicionamiento a la subcontratación (% de la columna 2)					
	Total de casos	% del total	a	b	c	f	e	g
Tejido	24	62,5	56	0	11	22	11	0
Confección	23	83,0	65	12	0	0	18	5
Calzado	4	100,0	50	0	25	0	25	0

Fuente: Encuesta de Trabajo, Finanzas y Pobreza desde la perspectiva de las mujeres (2002).

- a. Recibe materias primas del contratista.
- b. Recibe pago adelantado del contratista.
- c. Recibe materia prima y pago adelantado del contratista.
- d. Recibe préstamos en tiempos de necesidad del contratista.

- e. Recibe materia prima y préstamos en de necesidad del contratista.
- f. Recibe materia prima, pago adelantado y préstamos en tiempos de necesidad.

A continuación se describe, rubro por rubro, la información estadística agregada obtenida a través de la encuesta EFTP y, seguidamente, se realiza el análisis de cada proceso productivo con información obtenida a través de entrevistas en profundidad.

#### *Tejidos de punto*

La información de la encuesta EFTP muestra que de 24 casos de unidades familiares que trabajan en el rubro del tejido, 15 trabajan para semiempresas (62,5%). De las formas de condicionamiento de las unidades familiares a la subcontratación se tiene que la entrega de materias primas se da en un 56% de los casos, 11% recibe pago adelantado y además la entrega de materias primas, 22% recibe préstamos en tiempos de necesidad, no así materias primas ni pago adelantado, 11% recibe préstamo en tiempos de necesidad y además le entregan materia prima.

Entrando ya en el análisis del proceso productivo, la producción vía articulación de varias unidades familiares es más regular en el caso de los tejidos de punto, porque no son procesos que se presten al uso de tejedoras en taller.

En este rubro, nos ocuparemos del caso de la producción de chompas de lana de alpaca, que tiene dos fases: tejido y acabado (armado y control de calidad). La fase del tejido se realiza por subcontratación. La fase del tejido es completamente realizada a mano. Para el efecto, se entrega la lana por peso a las unidades familiares. En esta fase se incluyen el *crocheado* (detalles a croché) y el costurado de las prendas.

La fase del acabado consiste en el control de calidad, planchado, etiquetado y embolsado de las prendas, para finalmente destinarlas a la comercialización.

En el caso estudiado, típico de una unidad semiempresarial, la dueña participa en el proceso productivo. La semiempresaria tiene cuatro trabajadoras en su taller, dos asalariadas y dos trabajadoras familiares, y articula a 20 unidades familiares, cuyas titulares son mujeres. Aparentemente, las unidades familiares más susceptibles de ser articuladas son aquellas con menor consolidación en el mercado. La semiempresaria compra lana personalmente y luego la entrega a las unidades familiares.

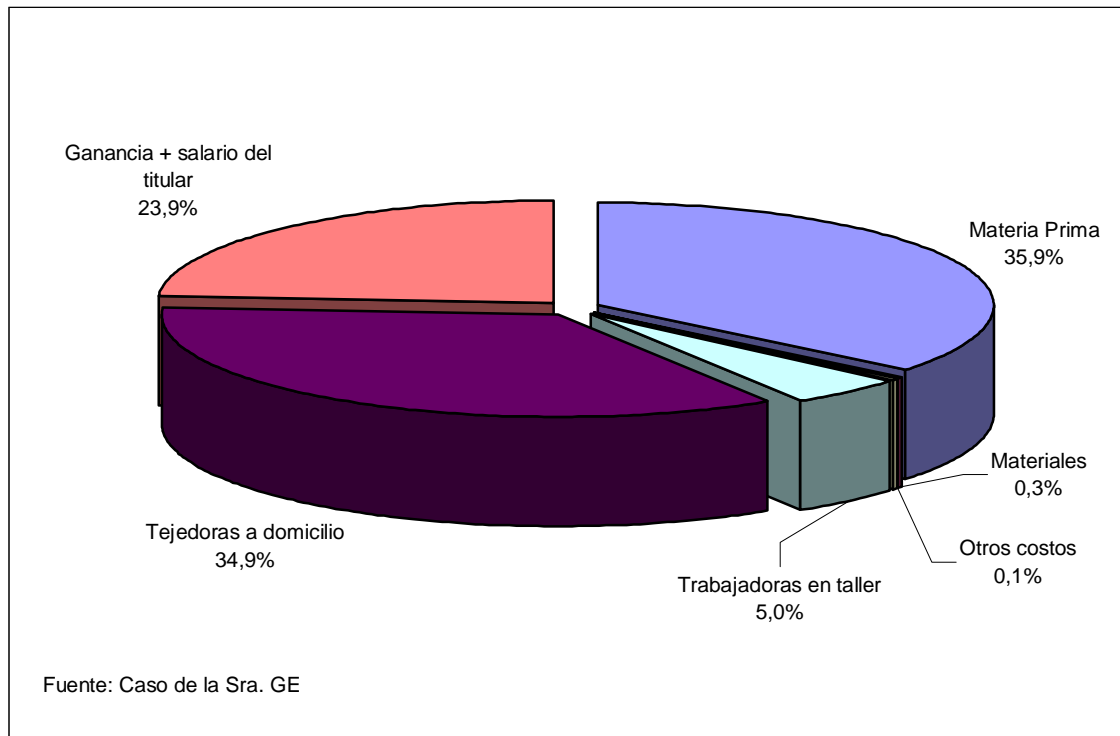
En promedio, cada unidad familiar produce cinco prendas a la semana. Se empieza tejiendo la pretina, el cuerpo, luego las mangas y el cuello, las figuras, puntos y detalles se van formando de acuerdo al diseño y la habilidad de las tejedoras. Una vez que las prendas son entregadas a la semiempresaria, ella cancela el trabajo al contado, para evitar los problemas que acarrea endeudarse con las unidades familiares.

La fase del acabado la realiza la semiempresaria con las operarias de su taller; donde se corrigen las prendas que están mal realizadas, planchan, colocan las etiquetas y embolsan las prendas. La semiempresaria comercializa su producción principalmente a través de clientes que le compran al por mayor para vender en las ciudades del interior, o bien a través de tiendas especializadas

en artesanía nacional. En este caso, la comercialización es independiente, puesto que ni las tiendas ni los intermediarios adelantan capital de trabajo a la semiempresaria.

**Gráfico 1**

**Composición del precio de una chompa de alpaca**



El

Gráfico 1 muestra la composición del precio de una chompa de alpaca. El margen que la semiempresaria aumenta a los costos directos de producción es de Bs. 24. Descontando lo que le corresponde a la semiempresaria como salario, por su participación en el proceso productivo, su margen de ganancia por prenda es de Bs. 23. Cada unidad familiar subcontratada recibe Bs. 35 por prenda. Considerando que en un mes cada unidad familiar acaba 15 prendas, su ingreso mensual es de Bs. 525. Mientras tanto, cada operaria en taller recibe aproximadamente Bs. 400 al mes, y la ganancia mensual de la semiempresaria es de Bs. 6.900. Esto significa que el hecho de poseer los medios de producción y, gracias a eso, poder articular el trabajo de 20 unidades familiares, le reporta a la semiempresaria un ingreso que es equivalente a 13 veces lo que recibe una unidad familiar.

### **Calzados**

Según la encuesta ETFP de 4 casos de unidades familiares que trabajan en el rubro de calzados, el 100% trabaja para semiempresas. De las formas de condicionamiento de las unidades familiares a la subcontratación se tiene que la entrega de materias primas se da en un 50% de los casos, 25% recibe pago adelantado y además la entrega de materias primas, y 25% materias primas, más una ayuda en tiempos de necesidad.



Por otro lado, según la información recogida en las entrevistas en profundidad, la fabricación de calzados se puede dividir en ocho fases: diseño, escalado, cortado, desbastado, solado, costurado, armado y empaque. Las fases en las que se dan relaciones de subcontratación son las de solado, costurado y armado.

El primer paso para la producción de un lote de calzados es el diseño del modelo que se va a producir; posteriormente viene el escalado, que consiste en la preparación de los diversos tamaños de las hormas que se van a utilizar.

La fase del cortado consiste, al igual que en las confecciones, en el cortado de la materia prima (el cuero), según el modelo del calzado, y también se realiza el desbastado, es decir, el adelgazamiento del cuero al nivel deseado para el diseño. Posteriormente viene el solado, que consiste en pegar el cuero con el forro interno, como fase preparatoria para el costurado. Finalmente, viene el armado del calzado, fase en la que se reviste la horma con el cuero ya costurado y se coloca la suela. Después, cada par de calzados es empaquetado y está listo para su comercialización.

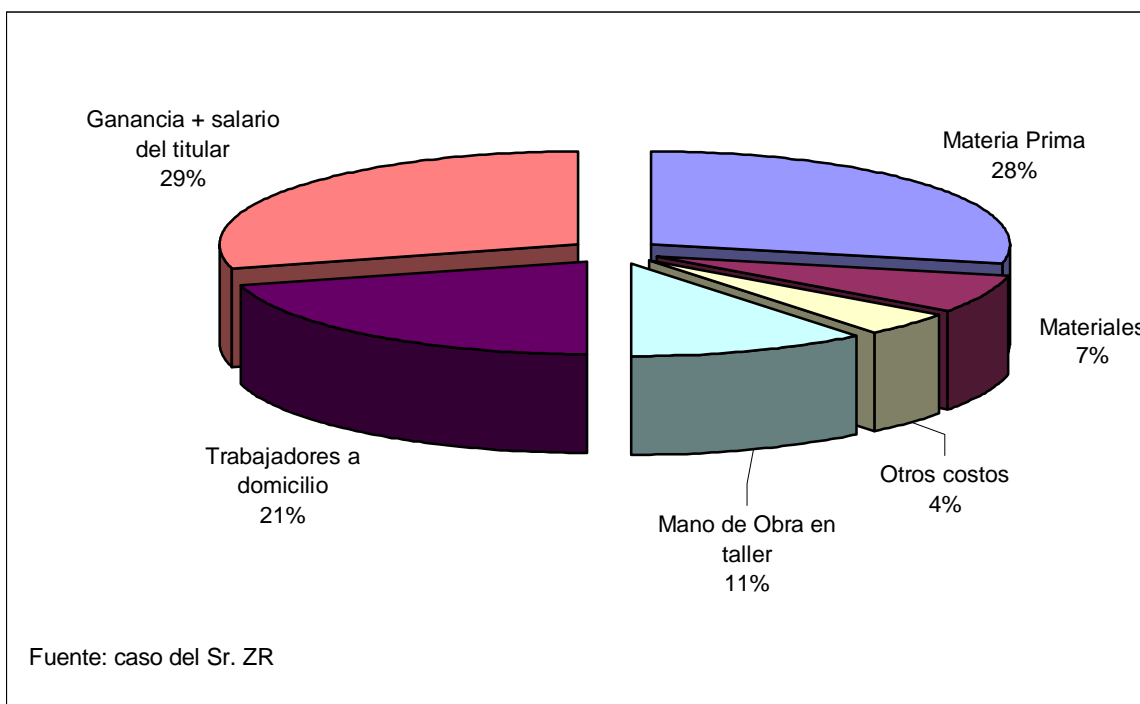
El caso estudiado para la fabricación de calzados es una unidad semiempresarial, donde trabajan el titular y seis operarios asalariados dentro del taller y que articula a cuatro unidades familiares. Su producción diaria es de 10 pares de calzados en temporadas de demanda regular, pues en temporadas de alta demanda puede incluso doblar su producción.

El titular del taller semiempresarial se encarga personalmente del diseño y escalado de los calzados, fases que son las que más destreza y conocimiento requieren. El cortado y desbaste se realizan dentro del taller, aunque en temporadas de alta demanda se puede recurrir a otros talleres.

Posteriormente vienen las fases de solado, costurado y armado, para lo cual el semiempresario entrega la materia prima y los materiales a las unidades familiares subcontratadas y luego recibe de ellas el par terminado. La venta de los calzados la realiza el semiempresario en su propio puesto. Dado que él tiene un negocio ya consolidado, prefiere no tener tratos con mayoristas, puesto que éstos pagan precios muy reducidos, aunque compran en cantidades.

Gráfico 2

Composición del precio de un par de calzados para varón



El Gráfico 2 muestra la composición del precio de un par de calzados para varón. El margen que el semiempresario aumenta a los costos directos es de Bs. 35. Descontando lo que correspondería a su participación en el diseño y escalado, y lo que le corresponde por planificar y supervisar la producción, su margen de ganancia es de Bs. 31. Las unidades familiares subcontratadas reciben una paga de Bs. 25, mientras que por par de calzados se destina Bs. 18 para los operarios que cortan y desbastan el cuero en el taller. Considerando una producción mensual de 240 pares, el semiempresario gana Bs. 7.500, mientras que cada unidad familiar recibe en el mismo período Bs. 1.000.

**Subcontratación entre unidades familiares**

*Confecciones*

Según la información de la encuesta EFTP, de 24 casos de unidades familiares que trabajan en el rubro de la confección, 20 trabajan para semiempresas (83%). De las formas de condicionamiento de las unidades familiares a la subcontratación se tiene que la entrega de materias primas se da en un 65% de los casos, 12% recibe pago adelantado, 18% recibe materias primas y préstamos en tiempos de necesidad, y 5% recibe materias primas, pago en adelanto y préstamos en tiempos de necesidad.

En el caso de las confecciones es relativamente común encontrar talleres semiempresariales que articulan a unidades familiares como trabajo a domicilio en la confección de chamarras de lona, buzos deportivos, bermudas y otros productos.

En este rubro, nos ocuparemos de analizar la información del proceso productivo de la producción de buzos deportivos, con los datos obtenidos a partir de las entrevistas en profundidad. La producción de buzos tiene siete fases: doblado de la tela, corte, bordado, confección, armado, costura y acabado. El proceso de producción se desconcentra hacia los trabajadores a domicilio a partir de la fase de la confección.

Luego de que la tela llega al taller, se dobla y se corta según patrones y tallas preestablecidos de antemano. Este proceso es realizado en largas mesas, de 3 metros de longitud, con cortadoras especialmente diseñadas para el efecto.

En este momento, el proceso de confección del buzo sufre una ligera separación: la parte de la chaqueta, una vez cortada pasa al bordado, que se realiza con bordadoras computarizadas. Aquellos talleres que no cuentan con una máquina de estas características, mandan a realizar el bordado en talleres más grandes, que sí tienen bordadora. La parte del pantalón, en cambio, pasa directamente a la confección, que consiste en el pegado de bolsillos y al armado, que es el proceso en el que se juntan el forro y la tela. La chaqueta sigue ese mismo proceso luego del bordado.

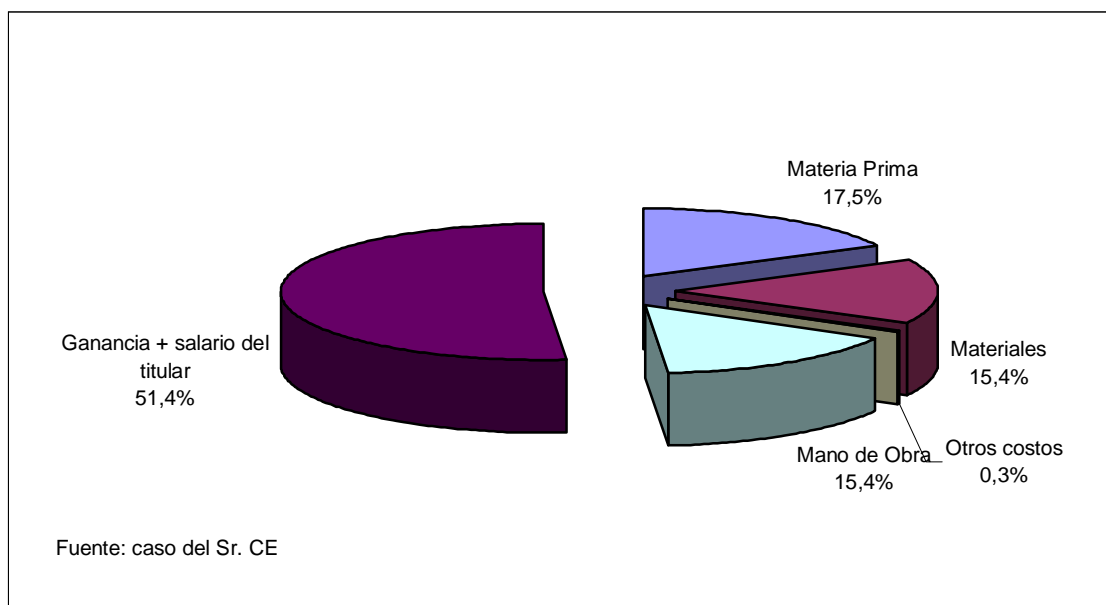
Finalmente, viene la fase de la costura, que se realiza en máquinas rectas, semi-industriales o adaptadas. Luego la prenda pasa al acabado, que consiste en el despunte y el control de calidad, actividad que se realiza ya en el taller, a cargo del titular, y luego se comercializa.

El caso estudiado para las confecciones es el de una unidad familiar en la que trabajan el titular y dos trabajadores familiares no remunerados, y que articula a un pequeño grupo de 10 unidades familiares en el proceso de producción. En el momento de la entrevista (mediados de 2002), este taller familiar se encontraba en un momento de baja demanda, y sólo articulaba ocasionalmente a una o dos unidades familiares. Los datos corresponden a la producción de buzos en temporada de alta demanda.

El trazo de los modelos es realizado por una trabajadora familiar y luego el titular dobla y corta la tela y los forros, ayudado por el otro trabajador familiar. Luego, el titular entrega la tela ya cortada y los demás insumos a las unidades familiares, donde se completan las fases de confección, armado y costura. La prenda ya concluida es entregada al titular, quien realiza el control de calidad final antes de vender la prenda, venta que se realiza a clientes que él tiene, y que comercializan la mercadería en la localidad fronteriza de Quijarro o en una tienda propia que tiene en la ciudad de Oruro, donde contacta intermediarios que llevan mercadería (aunque en menores cantidades) a la frontera con Chile.

### Gráfico 3

#### Composición del precio de un buzo deportivo



El Gráfico 3 muestra la composición del precio de un buzo deportivo. El margen que el titular de la unidad familiar aumenta a los costos directos de producción es de Bs. 20, que constituyen casi en su totalidad su margen de ganancia, puesto que las operaciones que realizan él y sus familiares no remunerados (su cónyuge y su sobrino), en caso de ser realizadas por un operario asalariado, tienen un costo menor a 50 centavos de Bs. por cada prenda. Las unidades familiares articuladas reciben Bs. 6 por cada conjunto acabado.

Considerando que un lote de 300 buzos se produce en 15 días con cuatro operarios, cada unidad familiar subcontratada obtiene al mes Bs. 900, en temporada de alta demanda; mientras que la ganancia del titular que subcontrata a las otras unidades familiares, en ese lapso de tiempo, es de Bs. 12.000, o sea 13 veces lo que obtiene cada unidad familiar subcontratada.

#### Articulaciones con la forma empresarial

Las articulaciones entre las formas familiares con la empresarial se dan bajo dos modalidades. La primera es la subcontratación, tal como se ve en los casos anteriores de articulaciones entre las formas semiempresarial con la familiar. En este punto se describen, a modo de preámbulo, los datos de la encuesta ETFP sobre la subcontratación de formas familiares con las forma empresarial, para luego desarrollar un caso bajo este tipo de articulación en el rubro del tejido en la ciudad de Cochabamba, el mismo que nos da una clara idea del porcentaje y la magnitud de transferencia de valor a partir de las unidades familiares hacia las formas empresariales. Es necesario señalar que, por razones de acceso a informantes clave en la ciudad de La Paz y El Alto, no se pudo tener acceso a información sobre casos de subcontratación por empresas, sin embargo, el caso que se expone de tejidos en la ciudad de Cochabamba responde a los requerimientos de la investigación.

La segunda modalidad se da a través del microcrédito comercial, que si bien se ha constituido para los productores semiempresariales y familiares en un mecanismo de acceso relativamente fácil y rápido al crédito, las desventajas condiciones que deben soportar, por no ser sujetos de crédito en el sistema bancario, señalan que en este caso, la forma empresarial cuenta con un mecanismo de extracción de excedentes sin necesidad de recurrir a la articulación en el proceso productivo, como detallaremos luego de describir el funcionamiento de la subcontratación.

### Subcontratación

Los datos de la ETFP, que se presentan en el cuadro 2, nos dan una idea referencial de la subcontratación de unidades familiares por unidades empresariales en los tres rubros escogidos para las ciudades de La Paz y El Alto.

### Cuadro2

#### Análisis de la subcontratación de unidades familiares por unidades empresariales, según rubros escogidos

Rubro	Subcontratado		Formas de condicionamiento a la subcontratación (% de columna 2)					
	Total de casos	% del total	a	b	c	d	e	f
Tejido	24	37,5	40	0	20	20	20	0
Confección	23	17,0	100	0	0	0	0	0
Calzado	4	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Encuesta de Trabajo, Finanzas y Pobreza desde la perspectiva de las mujeres (2002).

- a. Recibe materias primas del contratista.
- b. Recibe pago adelantado del contratista.
- c. Recibe materia prima y pago adelantado del contratista.
- d. Recibe ayuda en tiempos de necesidad del contratista.
- e. Recibe materia prima y ayuda en tiempos de necesidad del contratista.
- f. Recibe materia prima, pago adelantado y ayuda en tiempos de necesidad.

Para el caso de los tejidos, de los 24 casos registrados de subcontratación en la encuesta se tiene que el 37,5% se da a través de las formas empresariales; para el rubro de las confecciones de los 23 casos un 17% son subcontratados por las formas empresariales; mientras que para el rubro de calzados no se registran casos de subcontratación con la forma empresarial.

Como se había observado en el apartado de articulaciones al interior de las formas semiempresarial y familiar, existen formas que condicionan a éstas a trabajar para la forma empresarial. De esta manera, para el rubro de los tejidos se tiene que la entrega de materias primas se da en un 40% de los casos, 20% recibe pago adelantado y además la entrega de materias primas, 20% recibe préstamos en tiempos de necesidad, no así materias primas ni pago en adelanto, 20% recibe préstamos en tiempos de necesidad y además le entregan materia prima. Para el rubro de las confecciones el condicionamiento a la subcontratación de estas unidades familiares a las empresas se da mediante la entrega de materias primas en el 100% de los casos.

Así también se tiene una estimación de la distribución de los ingresos por prenda para el rubro de los tejidos<sup>9</sup>. Lo que recibe el trabajador es Bs. 60 (40%), el costo de la materia prima es de

<sup>9</sup> Los datos para el cálculo de la distribución del valor del producto son insuficientes en el caso de las confecciones y no existen casos para el rubro de calzados.

Bs. 50 (34 %) y el precio al que se vende es de Bs. 149 (100%). La transferencia de valor al contratista, sin calcular los costos de circulación propios de la realización de la mercancía, es de Bs. 39 (26%).

### **Estudio de caso de subcontratación en tejidos**

#### *Descripción general del proceso productivo*

El proceso de producción de los tejidos a mano es relativamente sencillo. Se omite todo el proceso de producción de la materia prima, ya que en el caso que estudiamos el hilado se compra ya elaborado.

La herramienta de trabajo que se utiliza son los palillos, que son como unas agujas circulares grandes o varillas de metal de unos treinta centímetros de largo y que tienen un diámetro de entre 3 a 12 milímetros, de acuerdo al grosor del hilo con el cual se trabaja.

En el proceso de producción en sí, el tejido es realizado totalmente a mano con la ayuda de los palillos. Se empieza tejiendo la pretina o elástico, el cuerpo, luego las mangas y el cuello; las figuras, puntos y detalles se van formando de acuerdo al diseño y la habilidad de las artesanas.

Finalmente el acabado consiste en unir todas las partes de la prenda: el delantero, la espalda y las mangas. Luego se procede a recortar y ocultar todos los hilos que sobresalen en las uniones de las partes. Por último se lava, se pone a secar al ambiente y se plancha.

#### *Descripción del caso*

La organización del proceso productivo está orientada desde la demanda, y además se origina en el extranjero, en los Estados Unidos. Un empresario norteamericano logró hace cinco años abrir un mercado de textiles hechos a mano, con mano de obra boliviana y materia prima de países vecinos a Bolivia.

El contratista norteamericano ha logrado contactar un intermediario en Cochabamba, al cual le encarga, mediante el adelanto de dinero, la compra del hilado de países como Argentina, Brasil y Perú. Además, este intermediario boliviano –subcontratista - debe encargarse de la transformación de la producción de estos textiles aprovechando la mano de obra boliviana. Los encargos que hace el contratista se hacen con 45 días de anticipación y en base a sus propios modelos, que varían según la temporada.

Una vez recibido el encargo, el intermediario boliviano organiza la producción en Bolivia. Compra la materia prima y contacta a 300 tejedoras bolivianas, y mediante otros intermediarios, también subcontratistas, realiza el proceso de producción de los tejidos.

Estos intermediarios, que son en su totalidad mujeres, son llamadas jefas de grupo, y en total suman 20. Su tarea consiste en dirigir un grupo de tejedoras: entregan el hilado y los modelos al grupo de tejedoras a su cargo. Luego, recogen las prendas ya terminadas, bajo un estricto control de calidad y además se encargan del pago del salario de las tejedoras. Por esta actividad, las jefas de grupo retienen una comisión por prenda.

Los productos que se les encarga a las 300 tejedoras son el tejido de ropa de bebé con hilo de algodón y chompas de fibras andinas para adultos. El proceso productivo, como habíamos visto, es de forma artesanal, tejen con palillos de forma manual, con muy baja productividad. Se estima que cada señora mensualmente puede tejer entre 6 a 7 prendas.

El intermediario subcontratado por el empresario de los Estados Unidos no controla directamente el proceso productivo, ya que tiene la convicción de que las tejedoras saben trabajar, por lo que deja en manos de ellas la forma de organizar el proceso de producción, que por su simplicidad no requiere de gran ciencia. Los únicos requerimientos que hace acerca del proceso productivo, y que las jefas de grupo deben hacer cumplir, es que las materias primas y los modelos que entrega a las señoras sea de su exclusividad, y que los tiempos sean de acuerdo a lo establecido, todo ello para no fallar en la entrega. El control de la calidad se realiza en la entrega del producto acabado, se rechazan las prendas mal hechas, con instrucciones para componer o arreglar los problemas que pudieran existir.

Este grupo de 300 mujeres que están subcontratadas en tercera instancia por las jefas de grupo, tienen características similares: se dedican a la venta al por menor en los mercados o en la calle de productos como verduras, comida, dulces, tarjetas de teléfono, etcétera. Su rango de edad está entre los 25 a 55 años. Paralelamente, mientras realizan esta actividad, en los tiempos muertos del negocio, se dedican a la producción de tejidos en forma manual. Son mujeres que pertenecen a una población de bajos ingresos. Cada una de estas dos actividades les proporciona el 50% de sus ingresos.

Como los productos que realizan requieren cierta calidad, muchas de ellas aprendieron este oficio con algunas instituciones que se encargan de capacitarlas, aunque a veces las jefas de grupo se encargan de enseñarles este arte. En otros casos también entre ellas mismas surge la iniciativa de enseñarse unas a otras. También se han dado casos de que los hijos aprendan el oficio porque también trabajan cuando hay muchos pedidos o en las vacaciones.

Muchas de ellas no trabajan de forma exclusiva para esta empresa, ya que existen otras empresas que también subcontratan a estas señoras. Considerando que muchas empresas trabajan bajo esta modalidad es probable, según las apreciaciones de las entrevistadas, que en el valle de Cochabamba existan entre 6 mil a 10 mil mujeres trabajadoras que son articuladas a la forma empresarial.

La modalidad de la subcontratación que se da en este grupo de tejedoras es la del trabajo a domicilio. El trabajo se les encarga de acuerdo a las propias especificaciones del contratista, se les entrega los modelos, la materia prima, se les asigna un tiempo y se les paga por un resultado determinado. Sin embargo, este es un tipo de contrato que está regulado por el Código Civil, y no así por la Ley del Trabajo, que regula la actividad del trabajador, no así el resultado. Como la actividad de estas trabajadoras está al margen de la Ley del Trabajo, el empresario se desliga de una serie de prestaciones directas como el pago de horas extras o el trabajo en días domingos y feriados, e indirectas, como son los seguros contra accidentes o enfermedad, que están tipificadas en la Ley del Trabajo.

Pero además existe una economía en la utilización del capital fijo, ya que al tener a las señoras trabajando en sus casas, el empresario, no tiene la necesidad de contar con un espacio donde se

concentre a las trabajadoras. De esta manera explota y medra a costa de refuncionalizar formas de organización del trabajo no capitalistas.

Entre las características que se han identificado como formas de condicionamiento a la subcontratación está el hecho de que las señoras trabajan con los encargos bajo las especificaciones que el contratista les da, en este caso son los modelos que se les entrega, por lo que la iniciativa de las tejedoras no existe en este ámbito.

En esta modalidad, el pago es por pieza o a destajo. Se somete a mayor explotación de las trabajadoras, ya que en este caso la administración del tiempo empleado en la realización del producto es de exclusiva responsabilidad de las tejedoras.

Otra forma de condicionamiento a la subcontratación es que se les entrega toda la materia prima para su transformación en producto; de esta forma se condiciona la calidad de la materia prima a ser empleada.

Asimismo existen los pagos adelantados o también los préstamos que se da a las productoras en tiempos de necesidad. El empresario adelanta muchas veces dinero para la construcción de viviendas, en caso de enfermedad y otras emergencias que pudieran tener las tejedoras. Son también otra forma de condicionarlos a trabajar para el contratista.

En suma, todos los rasgos mencionados condicionan a las tejedoras a trabajar y depender del contratista. Individualmente están imposibilitadas de acudir a ese nicho de mercado, porque más allá del conocimiento de lo que tendrían que hacer para ser competitivas en el mercado, está la cantidad mínima de dinero que se requiere para poder operar como capitalista, y con la que no cuentan. Si bien formalmente las señoras trabajadoras aparecen como trabajadoras independientes, económicamente están condicionadas a su empleador. Formalmente son actividades microempresariales, pero económicamente están sometidas al empleador, destacándose su condición de trabajadoras asalariadas de éste. De esta forma, tal como veremos más adelante, ceden una parte de su trabajo al empleador capitalista.

#### *Análisis de las transferencias*

Todo este proceso de la producción de tejidos tiene cuatro actores, dos sentidos y tres articulaciones.

En el primer sentido, el proceso de subcontratación empieza en los Estados Unidos. La persona que encarga los tejidos tiene un contacto en Bolivia que tiene la responsabilidad de comprar la materia prima con el dinero que se le adelanta, además de encargar la producción a las tejedoras. Aquí empieza la primera articulación.

El encargar la producción por parte del intermediario boliviano, como habíamos dicho, requiere de contactarse con la jefa de grupo, la cual también desempeña el papel de intermediaria. Aquí empieza la segunda articulación entre el segundo y el tercer actor.

Finalmente, la tercera articulación empieza cuando la jefa intermediaria se encarga de contactarse con las trabajadoras para que realicen la producción.



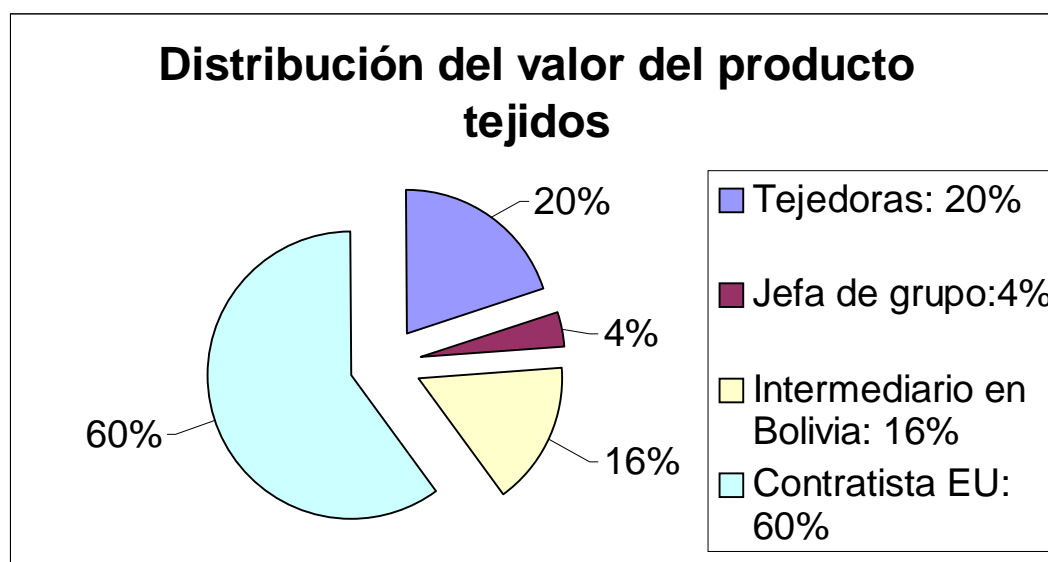
Las articulaciones se interrumpen durante un mes o menos, según el volumen de la producción. Es el tiempo que las 300 tejedoras tardan en producir y es donde efectivamente se genera el valor y el valor excedente, que más tarde será distribuido a todos los actores del proceso.

El proceso continúa cuando la producción está lista. Es entonces que empieza el segundo sentido de la articulación. Se cierra la tercera articulación cuando la producción de todos los grupos de trabajadoras es entregada a sus respectivas jefas de grupo. Cuando las encargadas de grupo entregan la parte de la producción al intermediario boliviano se cierra la segunda articulación. Termina todo el proceso de articulaciones cuando el intermediario de Bolivia entrega la mercadería al contratista de los Estados Unidos. Todo este proceso de cierre de articulaciones está mediado por la entrega del dinero -todos los pagos se hacen en dólares-, como forma de pago por la intervención en el proceso, ya sea de producción en caso de las tejedoras, o de intermediación en el caso de las jefas de grupo y del intermediario boliviano.

Sin contar con los gastos de circulación, que deben ser asumidos por los intermediarios, la distribución de los ingresos es como sigue: del valor que obtiene el contratista en los Estados Unidos, que es de 100%, el 20% se queda en manos de las productoras, el 4% se apropia la jefa de grupo, el 16% se lo apropia el subcontratista de los Estados Unidos, y finalmente el 60% se va para el contratista de los Estados Unidos.

Para tener una idea de las cifras cuantitativas haremos el siguiente ejercicio. Sabemos que a la tejedora se le paga \$us. 5 por prenda terminada, \$us. 1 se apropia la jefa de grupo por la tarea de intermediación, \$us. 4 le corresponden al intermediario boliviano, y \$us. 15 son para el empresario en los Estados Unidos. Sabemos también que son diez los meses de ventas altas. Si cada tejedora produce seis prendas al mes, al año haría un total de 60 prendas, multiplicado por las 300 tejedoras, el volumen de la producción total alcanzaría a 18.000 prendas. El valor de esas 18.000 prendas, para cada uno de los actores del proceso es como sigue: para las tejedoras es de \$us. 90.000, para las jefas de grupo \$us. 18.000, para el intermediario nacional \$us. 72.000 y para el empresario norteamericano \$us. 270.000.

Gráfico 4



#### Articulaciones a través del microcrédito

Las instituciones dedicadas al microcrédito llevan ya varias décadas trabajando en Bolivia, pero fue a fines de la década del ochenta, luego del cierre de los bancos estatales (hasta entonces la principal fuente de crédito para los pequeños productores), que se dio una proliferación de Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) dedicadas a la oferta de microcrédito para pequeños productores urbanos y rurales impedidos de acceder al sistema bancario formal (Gómez; Tabares y Vogel, 2000).

Con el tiempo, el crecimiento de la demanda de microcrédito superó la capacidad de las ONGs, cuyo financiamiento provenía exclusivamente de donaciones de agencias de cooperación. Así, varias ONGs intentaron —sin éxito— convertirse en instituciones financieras formales, para poder ampliar sus actividades posibilitando, por un lado, captar ahorros del público y, por otro lado, obtener financiamiento de inversores privados.

En abril de 1993 se promulgó la Ley de Bancos (Ley 1488), que incluye la figura de los Fondos Financieros Privados (FFPs), inexistentes hasta entonces. Esta figura fue concebida como una manera de incorporar a ONGs exitosas en microcrédito al sistema financiero formal (convirtiéndose en empresas privadas), pero también permitió a inversores privados entrar al negocio de las microfinanzas. Entre las principales características de las operaciones de microcrédito se encuentran el monto del préstamo —que es inferior a los \$us. 20.000— y los grupos solidarios, que permiten la garantía cruzada entre tres o más prestatarios.

Al mismo tiempo que se creaba un mercado para el negocio del microcrédito, se dio paso al funcionamiento de un mecanismo de interacción entre la forma empresarial, por un lado (con las ONGs ahora convertidas en FFPs) y las formas semiempresarial y familiar, el cual permitió

extraer excedentes desde estas formas, gracias a que tienen la posibilidad de aplicar tasas de interés extraordinariamente altas<sup>10</sup>.

### Cuadro 3

#### Evolución de tasas de interés (%)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>FFPs</b>	27	27	33	29	25	28
<b>Sist. Bancario</b>	19	18	19	13	13	11

Nota: Tasa de interés: promedio ponderado de la tasa activa nominal para préstamos en moneda extranjera. En el sistema bancario se incluye al Bancosol.

Fuente: Elaboración propia, con datos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (1998-2002) y Finrural (1997-2000).

La justificación usual para mantener tan altas tasas de interés es que las instituciones de microcrédito se dirigen a un público de alto riesgo y muy atomizado, de manera que la tasa de interés supondría, en primer lugar, una "prima por riesgo" y, en segundo lugar, un traslado de los costos de operación al prestatario. Efectivamente, los costos de operación son comparativamente más altos en las instituciones microfinancieras (al menos en los balances) y los índices de cartera en mora fueron más altos que los de los bancos antes de la crisis del año 2000, aunque ya en tiempos de crisis sus índices de mora son sustancialmente menores que la de los bancos<sup>11</sup>.

### Cuadro 1

#### Índices de mora y costos operativos

	Costos operativos (% sobre cartera)		Mora (en %)	
	FFPs y Bancosol	Sist. bancario excepto Bancosol	FFPs y Bancosol	Sist. bancario excepto Bancosol
1997	12,4	5,1	9,3	4,5
1998	13,2	5,1	5,7	4,6
1999	14,1	5,2	7,8	6,6
2000	14,4	5,9	7,9	10,3
2001	14,4	6,0	10,0	14,4
2002	6,3	2,8	10,7	16,7

Fuente: Elaboración propia, con datos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (1998-2002)

<sup>10</sup> Por supuesto, los bancos también extraen excedente a través de la aplicación de tasas de interés, pero lo notable es que las diferentes condiciones que aplican las instituciones de microcrédito a sus clientes les permitieron ganancias extraordinariamente más altas que la de los bancos, como veremos más adelante.

<sup>11</sup> Desde 1999, la situación de muchos prestatarios de entidades microfinancieras se tornó insostenible por la crisis y la reducción de sus niveles de ingreso, lo que les llevó a protagonizar una serie de conflictos sociales, realizando manifestaciones públicas como reacción ante las presiones —muchas veces ilegales— de las instituciones micro financieras para recuperar sus préstamos. El conflicto de los prestatarios tuvo su más alto punto el 2 de julio de 2001, cuando tomaron las instalaciones de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, exigiendo que terminen las prácticas ilegales de recuperación de créditos de las instituciones micro financieras y mejoren las condiciones de reprogramación de créditos.

A pesar de tener costos operativos más altos y tener índices de cartera en mora superiores a la de los bancos, los índices de rentabilidad de las instituciones microfinancieras fueron notoriamente más altos que la de los bancos, al menos durante los años previos a la crisis. Incluso al inicio de la crisis, estas instituciones mantenían resultados positivos.

## Cuadro 2

### Rentabilidad Operativa Anual ROA (en %)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>FFPs y Bancosol</b>	3,4	2,9	1,0	0,1	-0,7	-0,3
<b>Sist. bancario excepto Bancosol</b>	0,6	0,5	0,6	-0,8	-0,4	0,1

ROA = Resultado neto de la gestión / (activo + contingente)

Fuente: Elaboración propia, con datos de la Superintendencia de bancos y Entidades Financieras (1998-2002).

Sin embargo, como muestran los índices de rentabilidad de los últimos años, la capacidad de extraer excedente de las formas semiempresarial y familiar vía microcrédito parece haber tocado un techo, al menos hasta que los niveles de la actividad económica recuperen su anterior dinamismo, lo cual no parece que vaya a suceder en el mediano plazo. Como consecuencia de esta disminución en la capacidad de generar beneficios articulando a las formas semiempresarial y familiar, se observa una disminución en la magnitud misma de la articulación vía microcrédito: en efecto, luego de que la cantidad de prestatarios creciera espectacularmente en un 217% entre 1997 y 1999, a partir de ese año la cantidad de microprestatarios declinó en un 16%.

## Cuadro 3

### Cantidad de prestatarios de entidades microfinancieras (FFPs y Bancosol, a fin de gestión)

Año	Prestatarios
1997	63.465
1998 (jun)	81.058
1999	201.337
2000	198.043
2001	174.854
2002 (jun)	169.619

Fuente: Elaboración propia, con datos de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (1998-2002).

Desde el lado de las instituciones microfinancieras, las altas tasas de interés les reportaron altos índices de rentabilidad, a muy corto plazo —recordemos que los préstamos de las instituciones microfinancieras usualmente son menores a cinco años.

Desde el lado de los prestatarios, aún siendo un recurso muy necesario para cubrir requerimientos de capital de operaciones, las condiciones en que acceden al crédito les coartan significativamente sus posibilidades de acumulación; por otro lado, algunas prácticas de las instituciones de microfinanzas impiden que los prestatarios tengan toda la información que necesitan, además de que las microfinancieras aprovechan su mayor poder de negociación para realizar contratos lesivos a los intereses de los prestamistas.

Las experiencias de tres prestatarios, que detallamos a continuación, son ilustrativas.

En el primer caso, se trata de una señora, titular de un pequeño taller semiempresarial de prendas de vestir para época invernal, quien hizo un contrato de un préstamo en forma mancomunada con otras dos personas, aunque ella queda en el contrato como titular del préstamo. El préstamo era de \$us. 2.500, pagadero en 48 meses con una tasa de interés del 20% (para préstamo en dólares). Antes de que finalice el primer año del préstamo, uno de los codeudores se fugó, dejando a la titular imposibilitada de pagar el préstamo por sí sola. La cuota individual de la titular equivale al 25% de su ingreso mensual en temporada de alta demanda, pero ahora le significaría el 50% de su ingreso, puesto que tendría que hacerse responsable de la cuota del codeudor que ha fugado. El hecho de haber contraído una deuda en dólares, a pesar de que su ingreso es en moneda nacional, supone una carga adicional para la semiempresaria, puesto que la depreciación de la moneda le encarece el crédito. Por otro lado, es notable que la institución microfinanciera haya estipulado en el contrato que la deuda está garantizada, nada menos que "por la generalidad de los bienes y activos *presentes y futuros*"<sup>12</sup> de la prestataria, insertando, de esta manera, un elemento que permite el despojo de los bienes de producción que son propiedad de la semiempresaria, y que son su principal fuente de sustento.

En el segundo caso nos encontramos con otro semiempresario, dueño de un taller de tejidos, que contrajo una deuda de \$us. 2.849, pagadero en 36 meses, con una tasa de interés del 30% (para préstamo en dólares). La cuota mensual es equivalente al 35% de su ingreso mensual en temporada de alta demanda, pero se ve obligado a recurrir a sus ahorros en los meses de baja demanda, para poder cumplir puntualmente con la cuota. El préstamo que este semiempresario contrató es mancomunado (en total, para tres personas, el préstamo es superior a los \$us. 6.000), pero él afirma que los codeudores son personas que él desconoce, y que el "grupo solidario" del cual forma parte fue arreglado por el oficial de créditos que le otorgó el préstamo. Es notable que, aunque en su plan de pagos la deuda de este semiempresario sea de \$us. 2.849, la sumatoria de las cuotas que paga al capital totaliza, al final del período, \$us. 2.854, es decir, \$us. 5 más de lo debido, que no están estipulados como descuento ni como cargo financiero.

Finalmente, en el tercer caso, tenemos un semiempresario titular de un taller de calzados, quien contrajo una deuda de \$us. 3.000 pagaderos en 24 meses, a una tasa de interés del 30% (para préstamo en dólares). En este caso, el semiempresario debe hacer un notable esfuerzo por pagar su cuota mensual, que le representa un 35% de sus ingresos. Sabiendo que sin el préstamo no estaría en condiciones de aprovisionarse de materia prima, este semiempresario no puede prescindir de las instituciones microfinancieras, pero lamenta que, al final, esté "trabajando sólo para pagarle al banco". Con este semiempresario, la entidad microfinanciera ha incurrido en una práctica que parece común en el sector, al no permitirle tener una copia de su propio contrato de crédito, lo cual le imposibilita conocer si es que existe alguna irregularidad legal.

---

<sup>12</sup> Cita textual del contrato. El resaltado es nuestro.

## Conclusiones

El estudio de casos de subcontratación de las formas familiares por las formas empresarial, semiempresarial y entre las familiares nos refleja un tipo de articulación directa –que se da en el proceso productivo– y corresponde, dentro de la base conceptual utilizada, a la subsunción formal del trabajo al capital, donde el capital sin transformar el precario proceso productivo de estas formas familiares las utiliza como fuente de acumulación de capital, transformándolas en unidades familiares asalariadas.

En los tres rubros estudiados se observan frecuentemente articulaciones de unidades semiempresariales con unidades familiares y de unidades familiares entre sí, aunque el impacto de la crisis ha disminuido la actividad económica y muchos talleres trabajan con el mínimo de personal, y las relaciones de subcontratación también han disminuido. De todos modos, la estacionalidad de la producción es otro factor que condiciona el mayor o menor nivel de articulaciones; en temporadas de alta demanda es más común hallar más casos de subcontratación. En el rubro de tejidos a mano es donde los diferentes mecanismos de articulación se pueden observar más profundamente, debido a la naturaleza misma del subsector; ya que no es un rubro en el que se estile la concentración de operarias en un taller.

Las entrevistas en profundidad revelaron que la articulación de unidades familiares es altamente beneficiosa para los titulares semiempresariales, puesto que la subcontratación les permite ahorrar costos de energía eléctrica, refrigerios y almuerzos (que usualmente se dan a los trabajadores cuando se quedan en el taller todo el día) e incluso les evitan problemas con los inspectores del Ministerio de Trabajo, puesto que en esos casos los talleres se muestran con el mínimo indispensable de personal.

Esta formas de subcontratación de las unidades familiares, por el condicionamiento de su producción por el contratista, en el marco de unidades aparentemente independientes, debe ser considerada como formas de trabajo asalariado, lo que ratifica la centralidad del trabajo asalariado en la acumulación de capital, desechándose así las nociones de desproletarización, ya que estas son nuevas formas del trabajo asalariado.

Sin embargo, el tratamiento formal, en el marco de las relaciones jurídicas, está intentando borrar esta connotación, ya que al considerar a los sujetos de la subcontratación al margen de las relaciones laborales, hay la tendencia a llamarlos por lo que no son: “microempresarios”. Ya de por sí, la forma de organización de este tipo de producción atomiza a los sujetos trabajadores, haciéndoles más individualistas. Estos dos elementos dificultan que estos trabajadores asalariados puedan reconocerse como tales, y al no tener conciencia de esto, están imposibilitados de crear la organización propia de los trabajadores, como es el sindicato.

Por otra parte, desde el punto de vista de la acumulación (del capitalista), los potenciales de acumulación de capital entre subcontratistas semiempresariales y empresariales, varía en función de la masa de trabajo que se emplee. Así, por ejemplo, en el caso del tejido a mano, un

semiempresario con 20 trabajadoras a domicilio tiene un potencial de acumulación 29<sup>13</sup> veces menor que el empresario que subcontrata a 300 trabajadoras a domicilio.

Considerando que el trabajo es la única fuente de valorización, desde el punto de vista de la explotación de las unidades familiares por las unidades semiempresariales y empresariales se verifica que a mayor masa de capital invertido, hay mayor tasa de explotación del trabajo. Tomando el ejemplo de tejidos, tenemos que para un capital invertido de 1.700 dólares en comprar fuerza de trabajo en la unidad semiempresarial se obtiene el 50% de grado de explotación, mientras que en el sector empresarial con un capital de 90.000 dólares invertidos en fuerza de trabajo se obtiene el 400 % de explotación de esa fuerza.

No debemos olvidar, sin embargo, que las articulaciones de las formas semiempresarial y familiar en la esfera de la producción no están muy extendidas. Ante esta evidencia, las articulaciones que se dan a través del microcrédito comercial cobran importancia. Esto ocurre, a pesar de que la crisis económica ha puesto límites a este tipo de articulaciones, como se puede inferir a partir de la dramática disminución de la cantidad de prestatarios.

Hemos visto que, en tiempos de relativo crecimiento económico, las entidades de microcrédito obtuvieron importantes ganancias, a pesar de sus costos operativos y de sus niveles relativamente elevados de mora. Los prestatarios, en cambio, a pesar de que resuelven momentáneamente sus problemas de financiamiento para capital de operaciones, terminan destinando una importante proporción de sus propios ingresos sólo para honrar sus deudas y que, en tiempos de crisis, esas obligaciones financieras empeoran su situación económica.

Vale la pena recalcar aquí que la afirmación de que el microcrédito comercial es un mecanismo de extracción de excedentes no es gratuita. En efecto, las entidades microfinancieras son prácticamente la única opción con la que cuentan miles de productores semiempresariales y familiares para acceder al crédito, puesto que las puertas del sistema bancario (donde la extracción de excedente se da, pero menor magnitud) están cerradas para ellos<sup>14</sup>. Son precisamente los productores con menor nivel de capital los que deben pagar los créditos más caros, soportar la vejación de sus derechos al verse impedidos de contar con toda la información referente a sus contratos, y arriesgar más que ningún otro en la eventualidad de no pagar el crédito.

---

<sup>13</sup> El ingreso que tiene la unidad semiempresarial en tejidos es de 922 dólares mensuales, mientras que el de la empresa es de 27.000 dólares mensuales. Estas cifras son lo que potencialmente pueden acumular estas unidades, la relación entre el ingreso del empresario y el del semiempresario nos da 29.

<sup>14</sup> Excepto Bancosol, que es el único banco especializado en microcrédito, y que impone las mismas condiciones que las otras entidades microfinancieras.

## Bibliografía

Castillo (1991). "El sector informal: ¿estrategias de la pobreza o paradojas de la industrialización?" Problemas del desarrollo: revista latinoamericana de economía XXII.

Dore-Cabral, Carlos (1995). Introducción. En Torno a la Informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. Alejandro Portes (Ed.). México, Ed. Miguel Angel Porrúa / FLACSO.

Escóbar, Silvia (1990). Crisis, política económica y dinámica de los sectores semiempresarial y familiar. La Paz, CEDLA.

Escóbar, Silvia (2000). Dinámica productiva y condiciones laborales en el sector minero. La Paz, CEDLA.

García, Alvaro (1999). Reproletarización. Nueva clase obrera y desarrollo del capital industrial en Bolivia (1952 - 1998). La Paz, Ed. Muela del diablo.

Gomez, Arelis; Tabares, Germán y Vogel, Robert (2000). Regulation and supervision of Microfinance Activities: the bolivian case study. s/l, Microenterprise Best Practices (documento de internet: [www.mip.org/pdfs/mbp/regulation\\_and\\_supervision\\_bolivian\\_case\\_study.pdf](http://www.mip.org/pdfs/mbp/regulation_and_supervision_bolivian_case_study.pdf)).

Gounet, Tomas (1998). El toyotismo o el incremento de la explotación, Documento de internet: [www.wph.be/icm/98es/98esI.htm](http://www.wph.be/icm/98es/98esI.htm).

Kruse, Tom (2000). Procesos productivos e identidades sociales: cambios en dos escenarios en Cochabamba, Bolivia. III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, Buenos Aires.

Marx, Karl (1975). El Capital. Mexico, Siglo XXI editores.

Marx, Karl (1990). El capital, libro 1; Capítulo VI (inédito). México, Siglo XXI editores.

Mertens, Leonard (1990). Crisis económica y revolución tecnológica. Hacia nuevas estrategias de las organizaciones sindicales. Caracas, ORIT/Nueva Sociedad.

Mezzera, Jaime (1985). Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina. El sector informal urbano en los países andinos. ILDIS - CEPESIU (Ed.). Lima, ILDIS - CEPESIU.

Neffa, Julio César (1998). Los paradigmas taylorista y fordista y su crisis. Buenos Aires, Lumen/Trabajo y sociedad/PIETTE.

Paz, Danilo (1998). "Fórmula trinitaria de la agricultura boliviana." Temas Sociales. Revista de Sociología - UMSA(20): 71-86.



- Pérez, Juan Pablo (1994). *Informalidad urbana en América Latina*. Guatemala, FLACSO.
- Pérez, Juan Pablo (2000). *Globalización, informalidad y pobreza en América Latina. Informalidad y exclusión social*. Jorge Carpio, Klein, Emilio and Novakovsky, Irene (Ed.). Buenos Aires, OIT/FCE.
- Portes, Alejandro y Castells, Manolo (1989). *World underneath: the origins, dynamics and effects of the informal economy. The informal economy: studies in advanced and less developed countries*. Alejandro Portes, Castells, Manuel and Benton, Lauren (Ed.). Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Rossell, Pablo y Poveda, Pablo (2002). *Reestructuración Capitalista y Formas de Producción*. La Paz, CEDLA.
- Rossell, Pablo y Rojas, Bruno (2001). *Competitividad, acumulación y empleo: estudio de caso en el ramo de las confecciones*. La Paz, CEDLA.
- Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (1998). *Boletín Informativo # 113*. La Paz, Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.
- Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (1999). *Boletín Informativo # 137*. La Paz, Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.
- Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (2000). *Boletín informativo # 161*. La Paz, Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.
- Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (2001). *Boletín informativo # 161*. La Paz, Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.
- Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras (2002). *Boletín informativo # 167*. La Paz, Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras.
- Tomei, Manuela (1999). *El trabajo a domicilio en países seleccionados de América Latina: una visión comparativa*. Ginebra, OIT.