

cedla



FLACSO



ILDIS

EL SECTOR INFORMAL EN BOLIVIA

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

Diseño Tapa:
Ana María Bravo

Edición y Coordinación:
Leticia Sainz

Fotografías:
Grover Hinojosa

Impreso en Bolivia
Printed in Bolivia

REG.

1188

NB: 1122

CUT.

BIBLIOTECA - FLACSO

INDICE

Pág.

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

**LA PRODUCCION DEL CALZADO EN COCHABAMBA:
UNA EXPERIENCIA DE INVESTIGACION**

Oscar Zegada Claure *

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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