

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1 INTRODUCCIÓN

Una de las características de los países latinoamericanos, es convivir con una problemática de índole social y económica, que es un común denominador para todas ellas, se trata del crecimiento de la llamada “Economía Informal”, estas actividades son objeto de estudio en la literatura bajo una diversidad de denominaciones: economía negra, informal, subterránea, irregular, oculta, sumergida, invisible, no registrada. No obstante, todas estas definiciones se refieren a la amplia gama de transacciones que caen dentro de este rubro y cubren actividades económicas legales no declaradas, subdeclaradas o subcaptadas, actividades económicas ilegales y actividades domésticas, incluyendo aquellas disimuladas para evitar el pago de impuestos, esconder conductas corruptas o transgredir regulaciones.

En el caso de Bolivia, la venta de prendería usada es uno de los sectores informales de muy rápido crecimiento, sus orígenes pueden rastrearse a la década de los noventa. En la actualidad, no solo están presente en las áreas metropolitanas consolidadas como La Paz, Cochabamba y Santa Cruz. La actividad, también se desarrolla en las ciudades intermedias como Vicha en La Paz, El Vinto en Cochabamba y Montero en Santa Cruz; pero además han invadido casi la totalidad de las ciudades capitales de los Departamentos, entre ellos por su puesto la ciudad de Tarija.

En la ciudad Tarija, la venta de prendería usada data de años atrás, si bien, en sus inicios la actividad era marginal, relegada a algunos almeces específicos en la ciudad capital. En los últimos años, fue creciendo rápidamente, tomando más impulso desde la gestión 2016, cuando la economía departamental empezó a presentar niveles bajos de crecimiento; razón por la cual, ante la falta de oportunidades laborales y los márgenes de utilidad que dispone el sector; cada vez más familias se insertaron en alguno de los eslabones de la cadena de comercialización.

En la actualidad, la venta de prendería usada ha invadido prácticamente la ciudad. Existe desde tiendas dedicadas exclusivamente a la venta “ropas americanas”, como se le suele llamar a este tipo de prendas, hasta ferias libres que se asientan en diferentes

barrios de la ciudad; Villa Fátima, Campesino, Senac, Villa Avaroa, Abasto, Palmarcito, La Loma, etc., Las autoridades prácticamente han perdido la batalla en el control/decomiso de estas prendas, aun sabiendo que es una actividad que está prohibida en nuestro país según el D.S. 28761 de 21 de junio de 2006, pero ante escases de empleo, los márgenes de ganancia y las opciones de crecimiento del sector; siguen campantes invadiendo la ciudad.

En ese contexto, debido a la importancia que representa la economía informal. El presente trabajo de investigación tiene como finalidad evidenciar como se relaciona los ingresos que genera las personas que se dedican a la venta de prenda usada con la edad, el género, la educación, la experiencia, el lugar de residencia (también origen departamental) y estado civil; para lo cual, se analiza la feria de Villa Fátima de la ciudad de Tarija, que es una de las más grandes y una de las más antiguas.

En el primer capítulo introductorio, se realizó el plan de investigación, en el cual a través de análisis de información secundaria se planteó el problema, la hipótesis y los objetivos. Inmediatamente, se desarrolla en el capítulo II, referido al marco teórico, el cual sustenta teóricamente la investigación.

En capítulo III, de diseño metodológico, explica los procedimientos de orden metodológico seguidos para dar respuesta al problema y objetivos de investigación. Seguidamente, en el capítulo IV expone el análisis de los resultados. Finalmente, en el capítulo V, se presenta las conclusiones y recomendaciones.

1.1 JUSTIFICACIÓN

La investigación se justifica por las siguientes razones:

- Analiza los determinantes que impulsan a las personas para participar en la comercialización de prenda usada en la ciudad Tarija; orientará la toma de decisiones en instituciones públicas (Alcaldía, Gobernación y Universidades), los cuales al contar con un análisis del sector informal podrán generar políticas públicas de atención a este sector de la población.

- La comprensión de las características y dinámicas de este sector permitirá un direccionamiento e identificación de las potencialidades y deficiencias de los mercados informales y su posible transformación a la economía formal.
- La investigación cobra importancia debido al incremento del sector informal. Y ante las escasas investigaciones, no se comprende a cabalidad, por tanto, el análisis pretende ser un aporte para dilucidar ciertos “mitos” que existen sobre la venta de prendería usada.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Fondo Monetario Internacional (FMI), a través de su estudio *Economías sombrías en todo el mundo: ¿qué aprendimos en los últimos 20 años?*¹, concluyó que Bolivia tiene la economía informal más grande de todo el planeta, entre 158 países incluidos en el estudio, en Bolivia la economía informal hace a 62,3% del PIB. En esa misma línea el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), afirmó que el estudio presentado por el FMI ratifica que gran parte de la economía del país está concentrada en el sector informal urbano.

Es sabido, que en Bolivia varios sectores están inmersos en la economía informal. En el caso concreto de la venta de prendería usada, existe distintas interpretaciones sobre su existencia: por un lado, el determinismo social, que evalúan el fenómeno como una respuesta a la falta de una economía formal para absorber mano de obra disponible y por lo tanto, los actores del comercio informal son los desplazados del sistema o “residuos”. Se ubican en esta actividad comercial porque no tuvieron otra opción en la vida”². En esa misma línea, el economista Hernando de Soto, conocido por su trabajo en la economía informal; explica que la informalidad se presenta debido a las trabas institucionales que existen para formalizar; para dicho autor, la informalidad es una

¹ IMF Working Papers, 2018, *Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years?*, International Monetary Fund; file:///C:/Users/USUARIO%20PC/Downloads/wp1817.pdf

² Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), 2015, *Impacto de la Importación de ropa usada en Bolivia. La industria boliviana de textiles y confecciones*, Bolivia, IBCE.

respuesta emprendedora a las trabas puestas por el Estado a la hora de querer iniciar negocios en la formalidad³.

En el caso concreto de la ciudad de Tarija, en el Mercado de Villa Fátima (los días sábados), existe una masiva concentración en la venta de prenda usada convirtiéndose en una estrategia para poder generar ingresos y empleo. Según datos de la Intendencia Municipal de Tarija existen cerca de 900 comerciantes de los cuales el 80% son mujeres, y 20% hombres⁴. De acuerdo a los dirigentes del sector, existen cuatro asociaciones. Los mercados de mayor concentración de comerciantes son; Villa Fátima, los días sábados, Villa Avaroa los días miércoles y el Campesino los fines de semana.

Estudios relacionados en esta temática en Bolivia, verificaron que en su mayoría son las mujeres quienes se dedican a esta actividad, además que las jornadas laborales de la mayoría de las mujeres que trabajan en la venta de prenda usada son; el 31%, es igual o excede de 7 a 8 horas diarias, el 24% trabaja de 9 a 10 horas, el 23% de 5 a 6 horas y un 2% simplemente de 3 a 4⁵; situación no contrastada en Tarija.

Es importante señalar, que esta actividad es urbana, como afirman Hernández y Loureiro (2016); son en las ciudades donde las dinámicas asociadas al comercio informal alteran la vida de los ciudadanos y construyen el sentido de vida individual y colectiva de los moradores, donde un gran sector de la sociedad está directa o indirectamente relacionado con este tipo de comercio⁶. Con consecuencias en los pequeños y medianos empresarios, que se dedican a la confección de prendas de vestir, no puedan vender sus confecciones. Alterando también, el comportamiento de la gente

³ Hernando de Soto (2012), *El otro sendero. La revolución informal*. Instituto de Libertad y Democracia, Perú

⁴ Información proporcionada por el Intendente Municipal de la ciudad de Tarija y la provincia Cercado.

⁵ Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca. (2014). *Determinantes de la Participación Femenina en el Comercio Informal de la Ciudad de Sucre Caso Práctico "Mercado Campesino"*. Sucre

⁶ Alberto Hernández y Fernanda Loureiro (2016), *Ropas americanas: Comercio, contrabando y compradores de ropa usada en la frontera de Corumbá, Brasil, y Puerto Quijarro, Bolivia*. Frontera Norte, Vol. 29, México

que compra prendería usada, quienes consideran que es de mejor calidad y con materiales más resistentes.

Algunos acercamientos al estudio de este sector han encontrado que el “determinismo económico”⁷ es válido para el grueso de la población pobre. Sin embargo, también se puede constatar que sectores de la clase media están insertos en la actividad de prendería usada; también, lo que llama la atención, es el incremento de esta actividad en los años de la “bonanza económica de Tarija” de los años 2006-2013, que significó que, a pesar de existir fuentes de empleo, el sector de venta de prendería usada siguió creciendo. Además, sobre este sector, en la ciudad de Tarija no se cuenta con un análisis sobre los factores que explicarían los ingresos que obtienen las personas que están insertos en esta actividad.

Según los párrafos expuestos, se puede sintetizar el problema como sigue:

¿Cuáles son los factores que explican la expansión de la actividad comercial de prendería usada en la feria de Villa Fátima de la ciudad de Tarija?

En tal razón la variable dependiente es:

- Expansión de la Actividad Comercial de Prendería usada (EACP)

1.3 HIPÓTESIS

La respuesta tentativa al problema de investigación planteado es el siguiente:

La expansión de la actividad comercial de prendería usada en la feria de Villa Fátima de la ciudad de Tarija no solo puede explicarse por la falta de oportunidades laborales; sino, el nivel de ingreso y las variables socioeconómicas de los vendedores de prendería usada, son factores que explican el crecimiento del sector.

⁷ Pardo L. (2013), *Análisis e identificación de la clúster de Textiles y confecciones en Bolivia*. Unidad de Productividad y Competitividad (UPC) La Paz.

1.4 VARIABLES

1.4.1 Variable dependiente

Expansión de la Actividad Comercial de Prendería usada (EACP) en la feria de Villa Fátima de la ciudad de Tarija.

1.4.2 Variable independiente

Falta de Oportunidades (FO), Márgenes de Ingreso (MI) y Variables Socioeconómicas (VSE).

La relación funcional de la variable dependiente e independientes, es la siguiente:

$$EACP = f[FO, MI, VSE]$$

1.5 OBJETIVOS

1.5.1 Objetivo general

Identificar los factores que explican la expansión de la actividad comercial de prendería usada en la feria de Villa Fátima de la ciudad de Tarija.

1.5.2 Objetivos específicos

- Descripción de características generales de la comercialización de la prendería usada en la ciudad de Tarija.
- Analizar los factores y causas que explican el crecimiento de esta población que se dedican a la comercialización de la prendería usada en la feria de Villa Fátima.
- Analizar los niveles de ingresos que proporciona esta actividad comercial como medio de permanencia y masificación de la actividad comercial.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2 MARCO TEÓRICO

2.1 LA ECONOMÍA INFORMAL

2.1.1 Concepto histórico de informalidad

El Programa de Economía para América Latina y el Caribe (PREALC) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) desde 1970, han tenido una gran influencia en todo lo relacionado a la informalidad, sus características, causas e implicaciones. En el informe de la OIT, *El trabajo decente y la economía informal*, se destaca la transición que ha atravesado el concepto de informalidad entre: sector tradicional, sector informal y economía informal⁸.

CUADRO 1. CONCEPTOS HISTÓRICOS DE INFORMALIDAD SEGÚN OIT

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
SECTOR TRADICIONAL	Es un concepto que data del año 1950 y que hacía referencia al sector que se encontraba en los países en vías de desarrollo que se caracterizaba por tener un excedente de mano de obra y que incluía a pequeños comerciantes y terratenientes y, trabajadores asalariados ocasionales; eventualmente este sector terminaría siendo absorbido gradualmente por el sector industrial moderno en la medida que estos países se desarrollaran. Este sector no tenía una vinculación con lo que actualmente se conoce como economía formal y desarrollo capitalista moderno.
SECTOR INFORMAL	Surge en 1972 después que la OIT realizó un estudio sobre el empleo en Kenya y empezó a usar el concepto para describir al conjunto de actividades no registradas, protegidas ni reglamentadas que incluía desde el trabajo de supervivencia hasta empresas rentables.
ECONOMÍA INFORMAL	En 1990 se observa que el sector informal iba en aumento, en la Conferencia Internacional de Trabajo de 2002 se decide ampliar el concepto a economía informal, pues este nuevo concepto hace referencia a toda la economía en su conjunto y no sólo a las empresas, asimismo, describe las características de las personas que se encuentran empleadas en ella y los vínculos que existen con la formalidad.

Fuente: elaboración propia con base en OIT (2002)

La OIT por tanto, utiliza ciertos parámetros para definir el concepto de economía informal. Uno de los parámetros más relevantes para este estudio es la exclusión, la

⁸ Rosales, L. (2003), *Reseña sobre la Economía Informal y su Organización en América Latina*. [Online]. Disponible: http://www.global-labour.org/la_economia_informal.htm. P.5, 7. [2020, 11 de noviembre].

cual se refleja en el hecho que las personas que se encuentran dentro de la informalidad “son excluidas de los beneficios provistos por el Estado, los mercados privados y los procesos políticos, y debido a ello las principales características de la economía informal son la desprotección, la inseguridad y la vulnerabilidad” (OIT, 2002).

De igual manera, destaca un conjunto de factores como los principales causantes de la economía informal: pobreza, limitada capacidad de absorción de mano de obra por parte del sector industrial, presiones de la globalización para formalizar, estructuras de producción cambiantes, reestructuración económica, crisis económicas, entre otros. (OIT, 2002).

2.1.2 Concepto de informalidad

Es común el uso del término informalidad para referirse a los trabajadores que no tienen contrato formal, que no están inmersos en los sistemas de seguridad social pública, que no cuentan con prestaciones y que, en consecuencia, son asimilados como trabajadores pobres. “Los vendedores ambulantes, los trabajadores a domicilio, los empleados no afiliados a la seguridad social, son identificados como miembros de este sector”⁹.

El término formal-informal aparece por primera vez en la literatura académica a principios de los setenta, como resultado de un estudio llevado a cabo en Ghana por Keith Hart¹⁰ quien introduce la noción de oportunidades de ingreso formal e informal para estudiar la ocupación en el medio urbano de dicho país, de los estratos de población de menores ingresos. Hart distingue entre lo formal e informal mediante la identificación: empleo asalariado y empleo por cuenta propia.

La diferenciación entre los sectores formal e informal no existe en el capitalismo del siglo XIX, a pesar de que, en ese momento histórico, efectivamente, se desarrollan actividades llamadas informales; el hecho es que en ese momento no existe un punto de contraste que justifique la diferenciación. “En este período del llamado capitalismo

⁹ Francés, A. (1999). *Venezuela Posible Siglo XXI*. IESA, Caracas-Venezuela. P.55, 63, 64.

¹⁰ Hart, Keith. (1971), *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*. Artículo presentado en una conferencia sobre “Desempleo urbano en África” en el Instituto de Estudios del Desarrollo (IDS) de la Universidad de Sussex.

clásico, estas actividades no solamente son comunes, sino que además son practicadas intensamente en los países industrializados”¹¹.

El concepto de economía informal es usado por primera vez en el contexto de una misión de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en Kenia en 1972 para identificar a los trabajadores pobres que realizaban actividades de subsistencia en sectores no estructurados y fuera del marco legal (OIT, 1972).

El concepto de informalidad aparece como concepto económico hace aproximadamente treinta años y ya desde entonces hasta hoy genera polémica a causa del tratamiento que le dan los académicos y políticos. Es un término polisémico que se confunde con otras categorías y denominaciones: economía social, popular, subterránea, cooperativa, asociativa, no lucrativa, empresas populares, microempresas, entre otras.

La Organización Internacional del Trabajo, en el apartado 5 del Informe General, de la Décima Séptima Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo, celebrada en Ginebra, entre el 24 de noviembre y 3 de diciembre de 2003, señala:

“El sector informal puede describirse, generalmente, como un conjunto de unidades que producen bienes o servicios principalmente con la finalidad de crear empleos e ingresos para las personas involucradas. Estas unidades, que tienen un bajo nivel de organización, operan a pequeña escala y de manera específica, con poca o ninguna división entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo -cuando existen- se basan sobre todo en el empleo ocasional, los parentescos o las relaciones personales y sociales más que en acuerdos contractuales que implican garantías en buena y debida forma”¹².

¹¹ Rosales, L. (2003). *Reseña sobre la Economía Informal y su Organización en América Latina*. [Online]. Disponible: http://www.global-labour.org/la_economia_informal.htm. P.5, 7. [2020, 11 de diciembre].

¹² La Oficina Internacional del Trabajo (2003). *Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo*, Ginebra, Informe General.

El apartado 6 del mismo informe menciona:

“A los fines estadísticos, se considera el sector informal como un grupo de unidades de producción que, según las definiciones y clasificaciones del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas, forman parte del sector de los hogares como empresas de hogares, es decir, como empresas que pertenecen a los hogares y que no están constituidas en sociedad”¹³.

La economía informal se ha definido a partir de diversos criterios; el de mayor incidencia proviene del Programa Regional de Empleo en América Latina (PREALC), institución dependiente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT):

“El sector informal está compuesto de una fuerza de trabajo que es creada por las limitaciones estructurales que han sido puestas al sector formal. Dice que el origen del sector informal ha dado (como consecuencia) un crecimiento urbano, que es capaz de absorber la mano de obra. Es decir, los desplazados se encuentran sin tener trabajo en el sector privado y generan sus propias oportunidades de empleo”¹⁴.

2.1.3 Economía subterránea

Una clasificación que permite una mayor precisión del universo considerado. Tiene en cuenta una taxonomía de las normas institucionales a las que se hace caso omiso en una determinada actividad económica, de la cual se distinguen cuatro sub formas:

2.1.3.1 La economía ilegal

“Que abarca la producción y distribución de bienes y servicios prohibidos por la ley. Comprende las actividades como el narcotráfico, la prostitución y los juegos de azar ilegales.

¹³ La Oficina Internacional del Trabajo (2003). *Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo*, Ginebra, Informe General.

¹⁴ Para una visión diferente, que discrimina entre la teoría de PREALC y una tendencia neomarxista, cf. el excelente ensayo de Vanessa Cartaya, “El confuso mundo del sector informal”, en *Nueva Sociedad*, No. 90, julio/agosto 1987, p. 80.

2.1.3.2 La economía no declarada

Que consiste en la realización de acciones que “*soslayan o evaden las normas impositivas establecidas en los códigos tributarios*”¹⁵.

2.1.3.3 La economía no registrada

“Que comprende las actividades que transgreden los requisitos de los organismos estadísticos del Estado en materia de declaración. Su medida estricta es el monto de los ingresos que deberían registrarse en los sistemas de cuentas nacionales, pero no se registra”¹⁶.

2.1.3.4 La economía informal

Que abarca las actividades económicas que hacen caso omiso del costo que supone el cumplimiento de las leyes y las normas administrativas que rigen las “*relaciones de propiedad, el otorgamiento de licencias comerciales, los contratos de trabajo, los daños, el crédito financiero y los sistemas de seguridad social*” y están excluidas de la protección de aquellas¹⁷.

2.1.4 Características de la economía informal.

Cabello (2018) afirma que desde el punto de vista global, la informalidad es un fenómeno derivado de peculiares imperfecciones en el funcionamiento de los mercados de factores y productos. Asumiendo el comportamiento racional de los agentes económicos, maximización de retornos, minimización de costes, asimilación de información a través de experiencias: en suma, conocimiento de sus objetivos y conducta consistente con la máxima cobertura de ellos, distintos entornos institucionales de actuación, la significación del segmento informal variará en alto grado. En consecuencia, se hace necesario reconocer que la Economía Informal

¹⁵ Arthur Anderson (1999), *Diccionario de Economía y Negocios*. Espasa Calpe S.A, Madrid.

¹⁶ Zorrilla Arena y Méndez (1996), *Diccionario de Economía*. Editorial LIMUSA S.A. México.

¹⁷ Zorrilla Arena y Méndez (1996), *Diccionario de Economía*. Editorial LIMUSA S.A. México.

presenta características particulares, donde la OIE¹⁸ distingue dos tipos de características, unas positivas y otras negativas, tal y como se detalla a continuación¹⁹:

2.1.4.1 Positivas

- Su gran potencial empresarial, que podría fructificar si se ayuda a quienes están en la economía informal a pasar a la economía formal.
- Su capacidad para absorber la mano de obra excedentaria (como empresarios trabajadores independientes o trabajadores asalariados) que, de otro modo, carecería de empleo o de ingresos.

2.1.4.2 Negativas

- Actividades al margen del marco reglamentario y administrativo general, que desembocan en el incumplimiento de la legislación y la evasión fiscal, creando de este modo una causa injusta para los empleadores de la economía formal y causando una pérdida de ingresos al gobierno.
- La falta de protección social, de seguridad y de derechos laborales.
- La competencia desleal con la economía formal
- De acuerdo a estudios realizados por la OIE en 1993, existen remuneraciones relativamente bajas, malas condiciones de trabajo, de seguridad y de salud; escasa productividad y empleo relativamente inestable, pese a que muchos trabajadores independientes y empresarios obtienen ingresos superiores a los de los trabajadores no calificados de la economía formal.

Por otro lado, Maúl (2012) en el documento “Economía Informal, superando las barreras de un Estado Excluyente”, señala algunos rasgos propios de la economía informal en nuestro país, los cuales son²⁰:

- En la economía informal, es donde más inciden los sectores pobres como productores y consumidores de bienes y servicios.

¹⁸ Organización Internacional de Empleadores.

¹⁹ Cabello, F. (2018). *Revista sobre Relaciones Industriales y Laborales*. P. 49. Número 22/23.

²⁰ Maúl, Hugo (2012), *Economía Informal, superando las barreras de un Estado Excluyente*, op.cit. página 13.

- Es donde se generan más empleos para los pobres.
- Dentro de la economía informal se pueden observar comportamientos productivos e improductivos.
- La economía informal, tiene un costo “informal”, a pesar de no contribuir con el fisco nacional, diariamente los trabajadores de la economía informal son extorsionados por las autoridades, generalmente policiales. A esto se le llama coloquialmente en nuestro país “matraqueo policial”
- Establecen relaciones de interdependencia con la economía formal.
- Los trabajadores de la economía informal establecen sus propias reglas y presentan la capacidad de adaptarse a las fluctuaciones del mercado y sus demandas.
- La economía informal, es heterogénea vista desde sus actividades ya que en ella convergen muchos sectores, aunque predomine el sector comercio y los servicios.
- Se caracteriza por una amplia participación de mujeres y niños en condiciones de trabajo precarios.
- Presenta relaciones laborales ambiguas, intercambiables, familiares, en algunos casos duraderos y en otros eventuales, las cuáles no son reguladas.
- Predominan los bajos ingresos, bajas ganancias y bajos salarios.
- Carecen de lugares de trabajo protegidos, con higiene y seguridad aptos.

2.2 SECTOR INFORMAL

La XV Conferencia de Estadística del Trabajo, efectuada en Ginebra, en enero de 1993, después de más de 20 años de debates y controversias, consagra a partir de la óptica productiva la siguiente definición:

El sector informal es un subconjunto de empresas familiares, es decir, de empresas no corporativas que pertenecen y son operadas por familias o miembros de una familia, bien sea de manera individual o en asociación con otros. Las empresas familiares, en oposición a las corporaciones o cuasi-corporaciones, son definidas como unidades productivas que no han sido constituidas como entidades legales separadas de su

propietario o propietarios y no llevan registros completos de sus activos y pasivos. Así, el tipo de organización legal que son y el tipo de cuentas que llevan son los dos criterios básicos de la definición del sector informal propuesto por la Organización Internacional de Trabajadores²¹

Por su parte, el Instituto Nacional de Estadística (INE) de Bolivia señala que los trabajadores del sector informal son:

Aquellas personas que laburan en empresas con menos de cinco (5) personas (incluido el patrono), servicio doméstico, trabajadores por cuenta propia no profesionales (tales como vendedores, artesanos, conductores, pintores, carpinteros, etc.) y ayudantes familiares que no son remunerados y que trabajan quince (15) horas o más semanalmente.²²

2.2.1 Sector Informal Urbano (SIU)

Por otro lado Daniel Carbonetto, Jaime Mezzera, Jose Luis Ortiz y otros definen claramente el problema del S.I.U. como un “excedente estructural de oferta de trabajo urbano que desarrolla estrategias de sobrevivencia; conformando un sector o estrato tecnológico sui-generis cuyas características principales, de acuerdo a estos autores son:

- a) Una baja relación de capital-trabajo
- b) Baja productividad
- c) Unidades unipersonales o familiares
- d) Escaso nivel de complejidad tecnológica
- e) División del trabajo incipiente
- f) Escaso desarrollo de las relaciones salariales
- g) Escasa calificación de la mano de obra
- h) En muchos casos operaciones al margen de las disposiciones legales
- i) Producción de bienes de uso de grupos de bajos ingresos.”²³

²¹ OIT. (1993). *Conferencia sobre una definición estadística de empleo informal adoptadas en la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*. (Noviembre-diciembre 2003).

²² INE (2008), *Estadísticas de empleo*. Instituto Nacional de Estadística.

²³ Ibid. Pag. 146

Ortiz José Luis en su obra el sector informal urbano en los países Andinos expresa:

*Es un gran sector poblacional, cuya fuerza de trabajo no es absorbida por las formas modernas de producción y que debe realizar actividades que le permitan autogenerar ingresos como mecanismos de subsistencia antes que de acumulación*²⁴

2.2.2 Causas y efectos

Un signo del desarrollo sostenido y estable de un país es que cuente con verdaderas empresas multinacionales propias. El incremento de la actividad informal en la economía, es una clásica manifestación de estancamiento, el cual afecta significativamente a la estructura social, cultural, económica, jurídica y fiscal del país. Muchas han sido las causas que han dado lugar al crecimiento de la Economía Informal y muchas han sido las consecuencias que arremeten contra la estabilidad, que habían logrado a finales de los años noventa, muchas pequeñas y medianas empresas²⁵; entre estas causas y consecuencias podemos destacar:

2.2.2.1 Causas

- Alto índice de desempleo
- Mercado laboral cada vez más competitivo y exigente
- Pobreza
- La incapacidad del Gobierno para resolver el problema del desempleo.
- Ni el sector público, ni el sector privado pueden absorber la oferta de trabajo.
- El estado no tiene políticas de incentivos para la población.
- Inestabilidad jurídica y política.
- Falta de políticas que regulen la economía informal.
- Cierre de empresas.
- Disminución de empresas privadas y aumento de empresas públicas.
- Migración.
- Contrabando.

²⁴ Ortiz José Luis (2008), *El SIU en los países andinos/ Quito – Ecuador*. Nuevo siglo

²⁵ López, D. (2013). *Informalización de la Economía*. Lumusa P.13.

2.2.2.2 Efectos

- Disminución del ingreso fiscal.
- Competencia desleal entre la economía informal y formal.
- Disminución de las cotizaciones del sistema de seguridad social.
- Aumento de la pobreza.
- Disminución de la calidad de vida.
- Situación de vicio e ilegalidad.
- Proliferación de actividades ilegales.
- Deterioro urbano.
- Perfeccionamiento del mercado informal.
- Descalificación del trabajo como hecho social.
- Disminución de ingresos tributarios al estado.
- Deterioro de áreas públicas y difícil acceso al tránsito peatonal.
- Los trabajos informales no gozan de la tutela de la LOT (Ley Orgánica del Trabajo), ni de la seguridad social.
- Contaminación.
- Marginalidad.

2.3 COMERCIO

Se puede hablar de comercio desde que en la antigüedad surgió la necesidad de abastecerse de productos que no podían ser autogenerados, siendo su primera expresión el trueque. Actualmente podemos definir el comercio como:

El conjunto de procesos necesario para mover los bienes, en el espacio y en el tiempo, del productor al consumidor. Los bienes sirven de muy poca cosa a menos que se pongan a disponibilidad del consumidor en la forma, en el tiempo y en el lugar en que está dispuesto a pagar por ellos. Existe la venta al por mayor para proveer suministros en cantidades para su distribución a los detallistas y la venta al por menor poseyendo suministros en pequeñas cantidades para vender al consumidor final.²⁶

²⁶ Seldon Arthur (1975), *Diccionario de Economía*. OIKOS-TAU ediciones, España/, pág. 124-125.

2.3.1 Comercio informal

La economía informal ha dado origen al desarrollo de diversas actividades económicas en diferentes campos constituyéndose como un medio de subsistencia para las personas que no tienen acceso a una ocupación dentro de las actividades formales.

Una de estas es el comercio, que empezó a ser realizado masivamente al margen y hasta en contra de las normas estatales nominalmente encargadas de regularlo. Surgió así el comercio informal que, en lo esencial, se desarrolla en las calles bajo denominación común de comercio ambulatorio.

La gente comenzó a invadir la vía pública, cuyo uso es de todos, para realizar sobre ella actos de disposición y utilizarla para su operación comercial sin tener licencias, dar facturas ni pagar impuestos, aunque en algunos casos a estado favorecido por un régimen de excepción legal que, contra el pago de un derecho llamado canchaje, le hizo gozar de la tolerancia municipal.²⁷

2.3.2 Comercio ambulatorio y sus clases

“El comercio ambulatorio es una de las distintas manifestaciones del problema, que consiste en el desarrollo de actividades comerciales en la calle, al margen de las disposiciones legales.

Evoca dos actividades definidas: la del comerciante que deambula por la ciudad ofreciendo productos o servicios sin un lugar fijo donde establecerse (Itinerante) y la del comerciante que expende mercadería o presta servicios desde un puesto fijo en la vía pública.

Cuando los ambulantes se instalan en torno a los mercados se observa una tendencia a la supletoriedad de los ambulantes respecto de los mercados, tanto en materia de productos como en precios.”²⁸

²⁷ Seldon Arthur (1975), *Diccionario de Economía*. OIKOS-TAU ediciones, España, pág. 124-125, 130-131.

²⁸ De Soto Hernando (1987), *El otro sendero*. Instituto Libertad y Democracia, Perú, Pág. 67-70.

2.3.3 Comercio itinerante.

Hernando de Soto sobre el comercio itinerante dice:

Este tipo de comercio ambulatorio es el que desarrolla los que compran pequeñas cantidades de baratijas, golosinas o víveres no perecibles y deambulan por las calles tratando de venderlos entre las personas que encuentran a su paso. Carecen de una ubicación fija y operan enteramente de la habilidad con que se desplacen en busca de clientes.

Mientras deambulan por las calles buscando clientes, observan que productos se venden. Ven a otros ambulantes más prósperos trabajando en carretillas en la misma ubicación cada día. Descubre que las calles son la escuela donde se aprende que bienes son necesarios y qué valor tiene esa necesidad.

El ejercicio recurrente del comercio en las calles le permite reconocer ciertos lugares comercialmente más atractivos que otros, a partir de entonces el ambulante acaricia el anhelo de dejar de deambular para establecerse en un lugar fijo²⁹.

2.4 INGRESO

Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el ingreso *Representa toda remuneración percibida por los trabajadores asalariados y no asalariados en efectivo (monetario) o en especie (no monetario) por la realización de un trabajo en un periodo de tiempo determinado*³⁰.

2.5 EMPLEO

Es una variable económica utilizada en el moderno análisis macroeconómico: *define la intensidad con que se utiliza en un momento determinado los recursos productivos, se considera una persona empleada, cuando en el momento de realizar una encuesta o censo está trabajando en una determinada actividad ya sea en dependencias públicas*

²⁹ De Soto Hernando (1987), *El otro sendero*. Instituto Libertad y Democracia, Perú, Pág. 67-68.

³⁰ CEPAL (1991), *La experiencia Latinoamericana en los Censos de Población de 1970 y Orientaciones para los censos de 1980*. Santiago de Chile 1991 Pág. 90.

*o privadas o por cuenta propia. Lo opuesto al empleo es el desempleo y se considera una persona desempleada a toda aquella persona que ha llegado a una edad con la que se puede incluir dentro de la población económicamente activa y si esa persona está buscando trabajo en forma continua*³¹.

2.5.1 Teorías del empleo

Se considera la teoría clásica y la moderna teoría del empleo (versión Keynesiana).

2.5.1.1 Teoría clásica

La teoría clásica, si bien no se refiere específicamente al empleo del recurso trabajo, sin embargo, su teoría respecto al empleo abarca al conjunto de los recursos empleados en la formación del producto, en la que su asignación de estos recursos es automática, debido a la confianza depositada por los economistas liberales al libre juego de las fuerzas de oferta y demanda como conductores del equilibrio general. *Esta teoría implica la no intervención del estado en la actividad económica, por lo que las decisiones de producción e ingresos, inversión y ahorro están inter-relacionadas en el flujo circular de la economía*³².

2.5.1.2 Teoría keynesiana

La teoría Keynesiana surge en contraposición a la teoría clásica, debido a que esta no podía responder a los problemas del desempleo masivo ocurrido en los años 30 del presente siglo, ya que los sistemas de libre empresa capitalistas no eran capaces de garantizar automáticamente la prosperidad y el pleno empleo de los recursos, *La teoría Keynesiana admitía que el sistema puede ser controlado por el gobierno y que las perturbaciones de la actividad pueden ser atenuadas y corregidas por la intervención del Estado mediante la implementación de políticas económicas y sociales*³³.

³¹ Wolfgang Heller (1990), *Diccionario Económico*. Editorial Laboral.

³² Rossetti José P (2005), *Introducción a la Economía Enfoque Latinoamericano*. Ediciones Harla, Pág. 452-455

³³ Rossetti José P (2005), *Introducción a la Economía Enfoque Latinoamericano*. Ediciones Harla, Pág. 455-456.

2.6 DESEMPLEO

De acuerdo a la organización internacional de trabajo (OIT), el desempleo se define como el conjunto de personas sobre una edad específica, que se encuentra sin trabajo y esta corrientemente disponible para trabajar y están buscando trabajo durante un periodo de referencia³⁴.

Paro (desempleo) significa despilfarro de recursos, los desempleados tienen la posibilidad de contribuir a la renta nacional pero no contribuyen. El conjunto de los parados o desempleados de un país forma parte por lo tanto de la población activa, y no debe incluirse en él todos aquellos miembros de la población que no están en disposición de trabajar, sea por estudios, edad, enfermedad, motivos personales, y que forman lo que se conoce como población inactiva.

2.6.1 Tipos de desempleo

Existen tres tipos fundamentales de desempleo, a saber:

- El cíclico
- El estructural
- El friccional

Y en economías periféricas aparece un cuarto tipo

- El estacional

2.6.1.1 Desempleo cíclico

Existe cuando hay un nivel insuficiente de demanda agregada, lo que obliga a las empresas a suspender temporalmente el empleo a los trabajadores o despedirlos.

“Cuando disminuyen el gasto y la producción totales, el desempleo aumenta en casi todas partes. No existe como consecuencia de las diferencias entre las tasas de inflación esperada y efectiva. La distinción entre desempleo cíclico y otros, ayuda a los economistas a diagnosticar la salud general del mercado de trabajo y se

³⁴ Stanly Fisher y Rudiger Durbuch (2006), *Economía*. McGraw-Hill pág 486, ddefinición recomendada por la OIT.

*encuentran esperando noticias del potencial empleador o cliente, y están disponibles para comenzar a trabajar.*³⁵

Este tipo de desempleo ocurre solo por un ciclo, en este caso, sus consecuencias pueden llevar a países con instituciones débiles a la violencia y finalmente la desobediencia civil.

En países desarrollados la situación puede provocar vuelcos desde las políticas de estado hasta definitivamente la adopción de un sistema económico distinto como pena del debilitamiento institucional.

2.6.1.2 Desempleo estructural

*Muchas veces se presentan desequilibrios entre las ocupaciones o las regiones debido a que algunos sectores crecen más rápidos que otros*³⁶.

El desempleo que forma parte de la tasa natural de desempleo de un país este tipo de desempleo tiene muchas características comunes con el desempleo friccional, pero diferencian en que es más prolongado. Por lo tanto, puede tener grandes costos para los desempleados y suponer una pérdida considerable de producción para la sociedad.

*El desempleo estructural corresponde técnicamente a un desajuste entre oferta y demanda de trabajadores. Esta clase de desempleo es más pernicioso que el desempleo estacional y el desempleo friccional*³⁷.

Esta clase de desempleo, la característica de la oferta suele ser distinta a la característica de la demanda lo que hace probable que un porcentaje de la población no pueda encontrar empleo de manera sostenida. Por lo anterior, los economistas ligados al estado no pueden admitir que un país esté bajo este tipo de desempleo pues se trata de una situación grave para una población asalariada de un punto o sector determinado. Además, en un contexto de libre mercado, se suma a la crisis de las masas asalariadas la de las medianas y pequeñas empresas que no logran adaptar sus respuestas a la crisis

³⁶ Samuelson, Paul (2005), *Economía*. McGraw-Hill, España, Pág. 333

³⁷ Keynes. John M. (2012), *Teoría General de la Ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica. México.

cíclica del sistema capitalista en la que solo los grandes conglomerados empresariales – holdings – pueden funcionar.

Por otro lado, el factor tecnológico es un elemento a considerar permanentemente en las crisis capitalistas. La fusión de las empresas motrices del sistema (que incurren en monopolio) y el constante progreso tecnológico hace que la mano de obra sea menos requerida en alta tecnología, desplazándose grandes masas hacia trabajos informales o de carácter precario.

2.6.1.3 Desempleo friccional

*Es el desempleo que se debe principalmente a las bajas voluntarias, a los cambios de trabajo y a las personas que entran por primera vez en la población activa o que retornan a ella*³⁸.

Incluso aunque una economía tuviera pleno empleo, siempre habría rotación, ya que los individuos buscan trabajo cuando terminan sus estudios o se trasladan de una ciudad a otra, etc. Algunos lo consideran como un tipo de desempleo estructural.

Se refiere a los trabajadores que van de un empleo a otro para mejorar, su desempleo es temporal y no representa un problema económico. El desempleo friccional es relativamente constante.

2.6.1.4 Desempleo estacional

*Por una parte, el desempleo estacional es aquel que varía con las estaciones del año debido a fluctuaciones estacionales en la oferta o demanda de trabajo. Se habla de desempleo estacional, por otra parte, para referirse al que se produce por la demanda fluctuante que existe en ciertas actividades, como la agricultura*³⁹.

Este desempleo viene y se va según las estaciones del año en las que eleva y se reduce la demanda de empleos específicos. En localidades de clima muy frío, por ejemplo, los

³⁸ Mankiw Gregory (2005), *Macroeconomía*, Antoni Bosch editores, España, pág. 183

³⁹ Samuelson, P. y Nordhaus (2002), W., *Economía*. Editorial: McGraw-Hill, España, pág. 205

trabajadores a menudo solo pueden trabajar en los meses cálidos; se hallan temporalmente desempleados durante el invierno.

Los empleados de centros vacacionales generalmente solo obtienen trabajo durante el verano, y lo mismo ocurre con los trabajadores de centro de equipaje invernal.

2.7 SUBEMPLEO

El subempleo es un problema de carácter laboral que implica la subutilización de la mano de obra en el mercado de trabajo. Este problema existe cuando la ocupación que tiene una persona es inadecuada respecto a determinadas normas o a otra ocupación posible⁴⁰.

El subempleo puede ser entendido como inadecuado e improductivo, se caracteriza por el trabajo en horas cortas y/o la percepción de ingresos bajos.

Por ejemplo, en las recesiones, las empresas no alteran rápidamente el número de empleados. A medida que la economía empieza a debilitarse, es más probable que las empresas supriman las horas extraordinarias en lugar de proceder al despido de sus trabajadores. De este modo el empleo cae más lento que la producción.

Una razón para no proceder al despido es que un despedido consigue otro empleo y cuando las ventas se reaniman las empresas tienen que correr con los gastos asociados, con la contratación y aprendizaje de un sustituto así los gerentes optan por tener a sus empleados, aunque no estén ocupados tiempo completo. Tales trabajadores están subempleados en el sentido de que producen considerablemente menos de los que podrían; es decir, *“A medida que una economía declina en una recesión, la productividad del trabajo baja; al contrario, cuando la economía se recupera, la productividad del trabajo aumenta muy rápidamente.”*

Para la estimación del subempleo, se analizan jornadas laborales (subempleo visible) y los ingresos laborales (subempleo invisible). La comparación de las cifras permite estimar el número de personas cuyas habilidades son subutilizadas.

⁴⁰ Definición recomendada por la OIT.

Se entiende como el empleo inadecuado e improductivo; se caracteriza por jornadas cortas y la percepción de ingresos bajos, dada las cualidades de los ocupados. De acuerdo al INE, para la estimación de subempleo, se analizan las jornadas laborales e ingresos laborales.

Denominado artesano o trabajador normal libre, trabaja con sus propios utensilios en su propio taller y vende en el mercado, el mismo sus propios productos o en la agricultura el campesino independiente cultiva con su trabajo y el de su familia su propia tierra.

Dentro del artesano, el trabajador es en cierto sentido su propio patrón que hace y vende sus productos propios y que tiene como utilidad su excedente o “ingreso neto” por encima del costo de sus materiales y de su propia subsistencia.

2.7.1 Subempleo visible

Las personas en situación de subempleo visible abarcan toda la población ocupada que durante el periodo de referencia trabajaron involuntariamente menos de la duración normal de trabajo y que buscaban o estaban disponibles para un trabajo adicional⁴¹.

El subempleo visible refleja la insuficiencia en el volumen de empleo y existe cuando la ocupación que tiene una persona es inadecuada respecto a determinadas normas o a otra ocupación posible, teniendo en cuenta la calificación profesional (formación y experiencia).

2.7.2 Subempleo invisible.

El concepto de subempleo invisible constituye ante todo un concepto analítico que refleja una mala distribución de los recursos de mano de obra y los otros factores de producción⁴².

⁴¹ Definición recomendada por la OIT

⁴² Definición recomendada por la OIT

Para la estimación del subempleo invisible se utiliza un ingreso mínimo referencial el cual generalmente se calcula mediante la canasta familiar fijada en el país. Para la comparación de los ingresos laborales definiendo el valor normal como el coeficiente entre el costo de la canasta básica alimentaria y el número promedio de ocupados.

2.8 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Los canales de comercialización son importantes para la distribución de productos, en la jerga de la administración se suele conocer como la “plaza” que es componente del mix de marketing, según el autor Arthur A. Thompson Jr., se define como:

La distribución, otra de las herramientas del mix de marketing, supone las diversas actividades que las empresas desarrollan para hacer el producto accesible en tiempo y lugar al público objetivo⁴³.

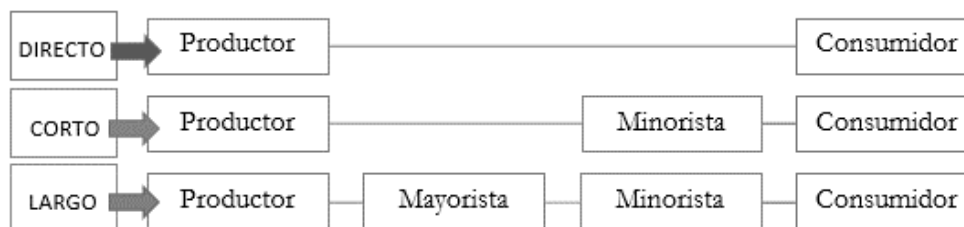
Estos canales afectan a todas las decisiones de la gestión de producto, como se señala a continuación:

“Los canales de distribución elegidos afectan directamente a las demás decisiones de marketing. La política de precios de la empresa depende de si usa una distribución masiva o tiendas de alta calidad”⁴⁴. Las decisiones relativas a la fuerza de ventas y a la publicidad dependen de la formación y motivación que necesiten los distribuidores. Además, las del canal de distribución significan compromisos a largo plazo con otras empresas.

Por lo mencionado líneas arriba se puede concluir que los canales de comercialización son un conjunto de organizaciones interdependientes involucradas en el proceso de hacer que un producto o un servicio estén disponibles para el uso o el consumo. La estructuración de los diferentes canales será la siguiente:

⁴³ *Ibíd.* 98

⁴⁴ Arthur A. Thompson Jr. (2007), *Administración Estratégica Teoría y Casos*. Ibero, España, pág. 98

CUADRO 2. ESTRUCTURA DE LOS CANALES COMERCIALIZACIÓN

El canal de distribución representa un sistema interactivo que implica a todos los componentes del mismo: fabricante, intermediario y consumidor. Según sean las etapas de propiedad que recorre el producto o servicio hasta el cliente, así será la denominación del canal.

2.8.1 Funciones de intermediación

La función más inmediata asociada a los intermediarios es la del acercamiento de los productos, tanto bienes como servicios, a los consumidores.

Los intermediarios⁴⁵ sean de bienes o servicios, desempeñan las siguientes defunciones básicas.

- **Disminuye los costos** de entrega de los servicios a los consumidores.
- **Homogeneizan las transacciones.** Los intermediarios entregan los productos siempre de la misma forma.
- **Consiguen acomodar los deseos** de los consumidores con los objetivos de los productores.
- **Constituyen una fuente de información** importante para que los productores investigan el mercado.
- Proporcionan servicios adicionales y soporte técnico.

2.8.2 Canales de valor

En canal de valor, contrariamente al canal de comercialización, no se caracteriza por realizar muchas transacciones, más bien sus volúmenes son bajos. Sin embargo, estos canales, como su nombre lo sugiere, agregan mucho valor a los productos que se

⁴⁵ Idelfonso Grande Esteban (2005), *Marketing de los Servicios*. ESIC Editorial 4ta Ed. Pág. 214

revenden. Se podría decir incluso, en algunos casos, que lo que revenden pasa a formar parte de un producto mayor que los incluye⁴⁶.

Gran parte de este valor es remunerado en forma directa, o sea el cliente lo paga como un servicio en sí, y no como un margen sobre el producto principal. Por este motivo, en general los márgenes brutos de reventa de canales de este tipo tienden a ser menores de los canales de volumen, ya que la infraestructura del canal se recupera en diferentes flujos de ingresos y no solamente en el de reventa.

Una característica de estos canales de valor, es el proceso de venta intenso que tienen, es muy raro que cliente “llame” para comprar. Son los vendedores los que comercializan con intensidad, y normalmente llevan adelante un proceso de ventas consecutivo, en el cual el vendedor tiene que conocer muy bien las necesidades de los clientes para poder hacer una oferta correcta y adecuada.

⁴⁶ Ricardo Rodríguez (2009), *Comercialización con canales de distribución*, STRUO Ediciones, Pág. 109

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3 DISEÑO METODOLÓGICO

La investigación es de carácter descriptivo, donde se busca identificar las características importantes de la masificación de la venta de prendería usada en el mercado de Villa Fátima de la ciudad de Tarija.

3.1 MÉTODOS Y TÉCNICAS EMPLEADAS

En este trabajo de investigación se emplea el *método científico*, para describir los factores que influyen en la masificación de la actividad comercial de prendería usada en la ciudad de Tarija. Los métodos utilizados fueron el método *hipotético deductivo*, ya que se partió de un marco teórico amplio y general para llegar a un estudio particular, específico y concreto, que de manera textual indica Kliksberg (1979), “El mismo parte de la formación de una hipótesis inicial, donde luego se procede a la deducción de nuevos enunciados básicos que nos permitirá realizar el control de dichos enunciados con la experiencia y la obtención de nuevas conclusiones”⁴⁷. Es decir, al analizar los principales planteamientos teóricos y evidencias empíricas relacionadas a la economía informal, se pretende analizar la venta de prendería usada en la ciudad de Tarija.

También se utilizó el método de *análisis síntesis*; el *análisis* se requirió para descomponer el objeto o fenómeno de estudio, en cada una de sus partes que lo constituyen y en dependencia del objeto investigado. La *síntesis*, en cambio se utilizó para realizar la operación inversa del análisis y su complemento, aquí se realizó la composición de un todo a través de sus partes. La síntesis fue fundamental para comprender en su integridad a los vendedores de pedrería usada del mercado de Villa Fátima.

Por último, se utilizó el método *estadístico*⁴⁸ que está ligado al método científico; el mismo se requirió, para la organización, recopilación, tabulación, presentación y análisis de datos, tanto para la deducción de conclusiones como para tomar decisiones

⁴⁷ Kliksberg Bernado (1979), *El Pensamiento Organizativo*, PAIDOS, España, Pág. 61.

⁴⁸ Rufino Moya Calderón (2005), *Estadística Descriptiva*, Nueva Edición-Conceptos y Aplicaciones. Pág. 25

razonables de acuerdo a tales análisis. Este método fue útil para presentar las medidas de los gráficos y cuadros estadísticos a la luz de las teorías sobre la economía informal.

3.1.1 La encuesta

El instrumento de recolección de datos utilizado fue la **Encuesta** (VER ANEXO 1); fue el medio de comunicación escrito y básico entre el encuestador y el encuestado, ya que facilita traducir los objetivos y las variables de la investigación a través de una serie de preguntas muy particulares, previamente preparadas de forma cuidadosa, susceptible de analizarse en relación con el problema estudiado.

Este importante instrumento de recolección de información se aplicó con el propósito de permitirle al encuestado expresar sus pensamientos con respecto a la situación de la venta de prendería usada. Considerando la información que se quiere obtener, se incorporó en este instrumento, una lista de 56 preguntas, en su mayoría cerradas.

3.2 POBLACIÓN

En la investigación, la población estudiada fueron las personas dedicadas a la venta de prendería usada (ropa) en la feria de Villa Fátima de la ciudad de Tarija, según la siguiente distribución:

CUADRO 3. VENDEDORES DE PRENDERÍA USADA SEGÚN ASOCIACIÓN

ASOCIACIONES	Nº DE AFILIADOS
LITORAL	200
1º de FEBRERO	150
12 de FEBRERO	140
ANDALUZ	70
TOTAL	560

Fuente: Elaboración propia según información proporcionada por los dirigentes

El detalle del cuadro 3, constituyen la población o universo de estudio para la investigación. Se entiende por población o universo de estudio a la “*recolección completa de todas las observaciones de interés para el investigador según Allen L. Webster (2008).*”

En este sentido, el universo objeto de estudio, constituye una población de tipo finita, que está constituida por un determinado número de elementos que con relación a este estudio está limitado a 560 comerciantes⁴⁹.

3.2.1 Muestra

La muestra como bien lo señala la siguiente definición; “*es una parte representativa de la población que se selecciona para ser estudiada ya que la población es demasiado grande como para analizarla en su totalidad*”⁵⁰. Posterior a la definición del universo de estudio de manera precisa, a los fines de obtener una muestra estadística, lo más representativa posible, se aplicó un muestreo Probabilístico Estratificado, el cual se comprende como: “*El muestreo aleatorio es un tipo de muestreo en el que todos los elementos de la población de interés, o población objetivo, tienen una oportunidad conocida, usualmente igual, de ser elegidos para su inclusión en la muestra.*”⁵¹

3.2.1.1 Unidad Primaria de Muestreo (UPM)

Es un miembro asociado a una las cuatro (4) asociaciones existentes en la feria de Villa Fátima de la ciudad de Tarija de vendedores de prendería usada y que trabaja de manera permanente.

3.2.1.2 Encuesta piloto

Para la investigación se realizó una encuesta piloto por las siguientes razones:

- i. Probar la utilidad de la encuesta para realizar ajustes necesarios.
- ii. Probar la organización y los métodos de campo en pequeña escala para solucionar problemas no advertidos.

El tamaño de muestra para la encuesta piloto fue de 10, fueron realizadas en los lugares de venta de las unidades primarias de muestreo.

⁴⁹ Nota: es importante mencionar que el sector está conformado por muchos más vendedores de ropa usada de los que no están afiliados a las asociaciones. Se estimó que existe 800 vendedores en total.

⁵⁰ Allen L. Webster. *Estadística aplicada a los negocios y la Economía*. McGraw Hill, España, Pág. 9

⁵¹ Leonard J. Kazmier. *Estadística aplicada a la Administración y la Economía*. McGraw Hill, México, Pág. 2

3.2.1.3 Muestro aleatorio estratificado

En el muestreo aleatorio estratificado, se divide la población N en segmentos homogéneos llamados estratos (N_1, N_2, \dots, N_h), estos estratos no se traslapan y en su conjunto comprenden a toda la población, ($N_1+N_2+\dots+N_h=N$) y después se toma muestras aleatorias simples de esos estratos individuales. La esencia de la estratificación es que ésta saca provecho de la homogeneidad conocida de las subpoblaciones.

Cuando se quiere estimar la proporción de unidades en la población que pertenecen o poseen una característica o atributo, o que caen dentro de alguna clase definida. Se supone que todas y cada una de las unidades en la población caen dentro de una, de dos posibles clases C y C' . De ahí todas las unidades que tienen la característica C respecto al total de la población N es P y todas las unidades que no tienen la característica C respecto al total de la población N es Q .

La notación es como sigue:

N : Número total de unidades en C en la población

a : Número total de unidades en C en la muestra

$P = A/N$ Proporción de unidades en C en la población

$p = a/n$ Proporción de unidades en C en la muestra

$Q = (1-P)$ Proporción de unidades en C' en la población.

q : Proporción de unidades en C' en la muestra

Para el caso del muestreo estratificado:

$N = \sum N_h \rightarrow$ Tamaño total de la población

$N_h \rightarrow$ Tamaño de la población en el estrato h

$n_h = N^\circ$ total de unidades de la muestra del estrato h .

$W_h = N_h/N \rightarrow$ Proporción de la población en el estrato h

$n_h =$ Tamaño muestral en el estrato h

$n =$ Tamaño de muestra definitivo

$P_h =$ proporción de unidades poseen la característica en el estrato h

$Q_h = (1-P_h)$ proporciones de unidades que no poseen la característica en el estrato h .

$$n = \sum n_h \rightarrow \text{Tamaño total de la muestra}$$

$$W_h = N_h/n_h \rightarrow \text{Ponderador de muestreo,}$$

En el cuadro 4, se expone las fórmulas que fueron utilizados para el cálculo del tamaño de muestra para proporciones del muestreo estratificado, así también, las fórmulas para el cálculo de los tamaños de muestra en los estratos con asignación proporcional.

CUADRO 4. FÓRMULAS UTILIZADAS

Tamaño de muestra provisional	$n_o = \frac{\sum W_h P_h Q_h}{V}$	Varianza	$V = \left(d / Z_{E/2} \right)^2$
Tamaño de muestra definitivo	$n = \frac{n_o}{1 + \frac{n_o}{N}}$	Ponderación del estrato	$W_h = N_h / N$

Fuente: Elaboración propia

3.2.1.4 Cálculo del tamaño de muestra

El cálculo del tamaño de muestra, se lo realizo tomando los siguientes parámetros

$N = 560$ total de la población sujeta a estudio

$N_h = H_1 = 200, H_2 = 150, H_3 = 140, H_4 = 70$

$W_h = H_1 = 0,357, H_2 = 0,286, H_3 = 0,250, H_4 = 0,125$

$P_h = 0.5$

$Q_h = 0.5$

$d = 0.09$

$Z_{e/e} = 95\% (1.96)$

Realizando los cálculos respectivos, se tiene:

CUADRO 5. CÁLCULO DEL TAMAÑO DE MUESTRA

Estratos	Ph	Qh	Wh	Wh*Ph*Qh	Muestra del estrato (nh)
LITORAL	200		0,357	0,09	42
1º de FEBRERO	150	0,5	0,268	0,07	32
12 de FEBRERO	140	0,5	0,250	0,06	30
ANDALUZ	70		0,125	0,03	15
TOTAL	560		1	0,2500	119

Fuente: Elaboración propia

Aplicando las fórmulas, calculando la varianza y calculando el tamaño de muestra

$$v = (0.09/1.96)^2 = 0.00210$$

$$n_o = \frac{0.2500}{0.00210} = 120$$

$$n = \frac{120}{1 + \frac{120}{560}} = 119$$

La muestra calcula es de 119 entrevistas de un total de 560.

3.2.2 Fuentes de información

La fuente de información para la presente investigación es de carácter primario, para lo cual se utilizó una encuesta (VER ANEXO 1), elaborado específicamente recabar características de los vendedores de prendería usada del mercado de Villa Fátima.

Algunos de los temas investigados fueron:

- Características demográficas
- Características sociales
- Características de empleo
- Características económicas
- Formas de asociación

3.3 MÉTODOS Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

3.3.1 Marco muestral

El marco muestral fue lista de asociados en la asociación Litoral, 1^{ro} de Febrero, 12 de Febrero y Andaluz, los cuales forman la población estudiada. Para la selección de la muestras se utilizó una tabla de números aleatorios (VER ANEXO 2), la numeración de los asociados se las mantuvo y se procedió a seleccionar la muestra hasta completar el número calculado. Para cada estrato se seleccionó con holgura a la muestra teórica calculada; con la finalidad de remplazar en caso de rechazo o para el caso en que el seleccionado no coincida con la unidad de investigación primaria definida.

3.3.2 Trabajo de campo

En función de los objetivos definidos para la recopilación de la información, se utilizó la encuesta, procediendo a realizar las preguntas que median los diversos indicadores. El trabajo de campo se realizó durante los días de feria, los sábados en el mes de noviembre del 2020.

3.3.3 Codificación y tabulación de los datos

Al culminar la etapa de la recolección de datos, por las características de la encuesta se utilizó, el Paquete Estadístico para Ciencias Sociales, SPSS-19, por ser una de las herramientas más útiles para la tabulación de los datos, ya que aparte de su versatilidad para realizar los cálculos de los índices y subíndices provenientes de las escalas correspondientes, es utilizado también para diversos análisis estadísticos.

3.3.4 Análisis estadístico de los datos

En esta investigación, se introdujeron algunos métodos estadísticos, derivados de la estadística descriptiva, a objeto de resumir y comparar las observaciones que se evidenciaron en relación a las variables estudiadas; se realizaron gráficos y cuadros de frecuencias para la presentación de los datos.

3.4 DELIMITACIONES

3.4.1 Delimitación espacial

La investigación está enmarcada a los comerciantes de prendería usada de los siguientes sindicatos y asociaciones: Litoral, Andaluz, 1^{ro} de febrero, 12 de febrero, que se dedican a este rubro en la feria de Villa Fátima.

3.4.2 Delimitación temporal

El tiempo que abordo esta investigación en cuanto a la recolección de información comprende al mes de octubre y diciembre del 2020.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4 ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este acápite se expone los resultados que surgieron del estudio a los vendedores de prendería usada en el mercado de Villa Fátima. La investigación es una aproximación a la economía de la prendería usada en la ciudad de Tarija.

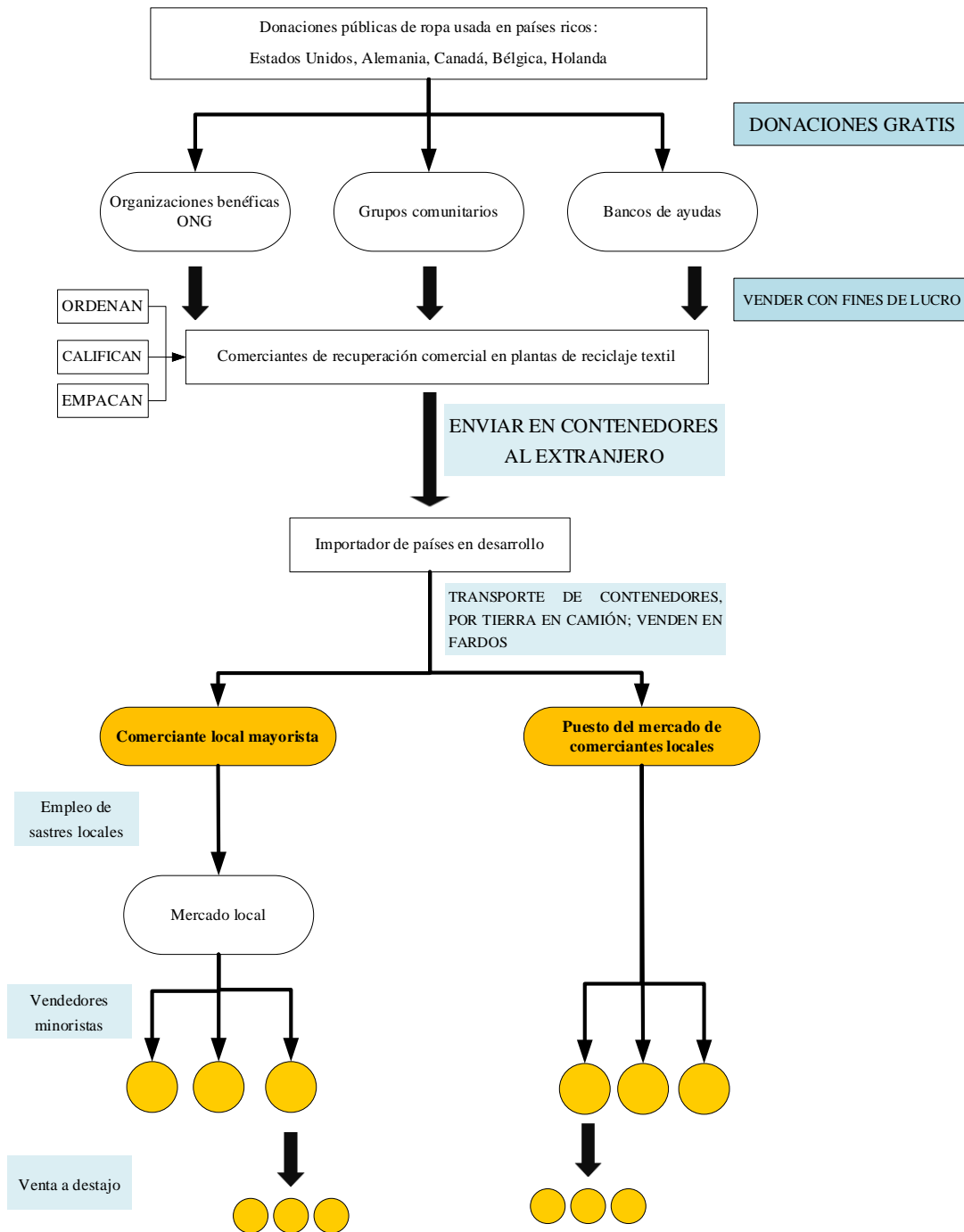
4.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA COMERCIALIZACIÓN

4.1.1 Canal de valor de la prendería usada

El canal de valor de la prendería usada inicia en los países desarrollados (ver gráfico 1): Una característica importante del canal de valor, son los inicios no mercantiles que tiene. No obstante, debido a los volúmenes en los cuales se opera, a lo largo del proceso adquiere los fines de lucro, es una de esas actividades que tienen un origen noble y de ayuda al prójimo, que en el proceso adquiere los fines mercantiles.

La venta de prendería usada inicia su canal de valor, con el trabajo de las organizaciones no gubernamentales (ONG) norteamericana y europea, quienes recaudan las prendas para personas con necesidades. Estas ONG Se ubican en diferentes países, principalmente anglosajones, en algunos de los cuales han permanecido por más de un siglo. La prendería usada “ropa americana”, es una denominación que se debe a que muchas de ellas se importan desde Estados Unidos antes de llegar a los países de América del Sur. Sin embargo, son producidas en diversos países como Tailandia, Hong Kong, Bangladesh, Honduras, Colombia o Haití.

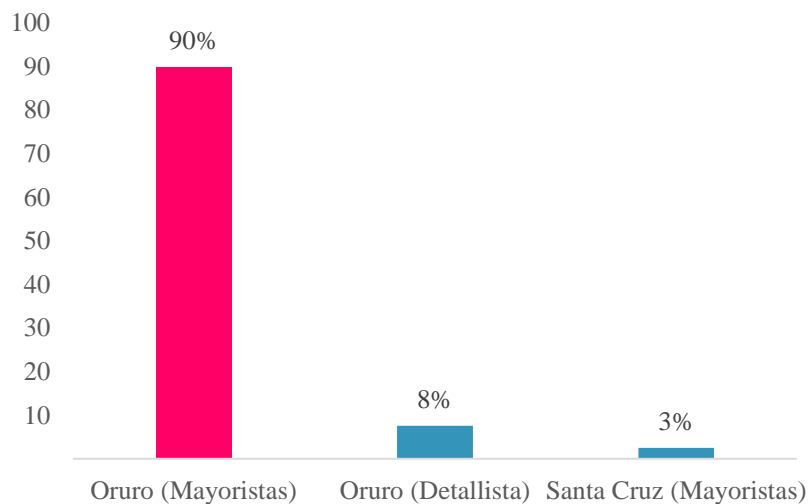
También, es importante señalar que los canales de valor recorren los canales formales de importación como cualquier producto legal, en el caso de Bolivia tras pasar por los puertos chilenos de Arica (importación legalizada) e Iquique (importación no legalizada), ingresan al país. En territorio boliviano, se introduce por carretera a los mercados de Oruro, Santa Cruz y Cochabamba, para finalmente llegar a los mercados locales como la ciudad de Tarija. Además, según el Instituto Boliviano de Comercio Exterior, la vía del contrabando hormiga, es por el que distribuye en el territorio nacional.

GRÁFICO 1. CANAL DE VALOR DE LA PRENDERÍA USADA

En el gráfico N° 1 se observa en el caso de Tarija, la cadena de valor inicia en la ciudad de Oruro; el 90% de los vendedores de la feria de Villa Fátima se provee de prenda usada en esta ciudad. Según los comentarios de los comerciantes. Así, la totalidad de

prendería usada que ingresa al país es de “contrabando”, principalmente por las fronteras que el departamento de Oruro mantiene con Chile. Así, ciertamente las otras regiones del país, son compradores de segunda mano en el canal de valor de la prendería usada.

GRÁFICO 2. ORIGEN DE LA PRENDERÍA USADA EN LA CIUDAD DE TARIJA



Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

Según los resultados el gráfico N° 2, el origen de la prendería usada que se vende en la ciudad de Tarija, procede de la ciudad de Oruro, de esta ciudad los vendedores de Villa Fátima se proveen de los “Mayoristas” (90%). También, el 8% se provee de esta misma ciudad, pero de los “Detallistas” y tan solo un 3% se provee de la ciudad de Santa Cruz de los “Mayoristas”. Asimismo, muchos comerciantes señalan, que existe vendedores minoristas que se proveen de comerciantes mayoristas en la ciudad de Tarija; estos, en especial no tienen puesto grandes, ni tiendas en la ciudad, son los vendedores a “destajo”; el último eslabón del canal.

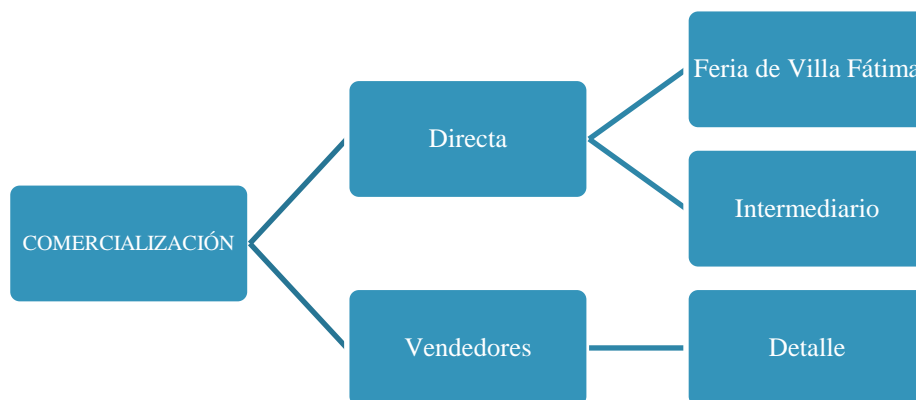
La situación descrita puede explicarse por la cercanía a los centros de abastecimiento, siendo que la prendería usada ingresa por la frontera con Chile. Otra razón que pueden explicar es la facilidad de transporte de la mercadería; el cual es posible gracias a las buses “flotas” de pasajero, donde en muchos casos es enviando en calidad de encomienda.

4.1.2 Distribución y comercialización

En la ciudad de Tarija, debido al tamaño y volúmenes de venta de prendería usada, el proceso de distribución se realiza por los mismos comerciantes, sus familiares o por terceras personas en calidad de vendedores a destajo.

La forma más común de comercialización de la prendería usada, es a través de la comercialización directa, la mayor parte de los vendedores cuentan con un local comercial o un puesto en la feria de Villa Fátima; dicha feria, se realiza los días sábados entre la calle Oruro, la avenida La Paz y avenida Membrillos, con adyacentes a los pasajes Las Rosas y Güemes, en horarios de 8.00 am 18:00 pm. Por la mañana existe gran afluencia de clientes de diferentes estratos sociales, por lo que a media mañana es difícil la transitabilidad.

GRÁFICO 3. ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN



Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

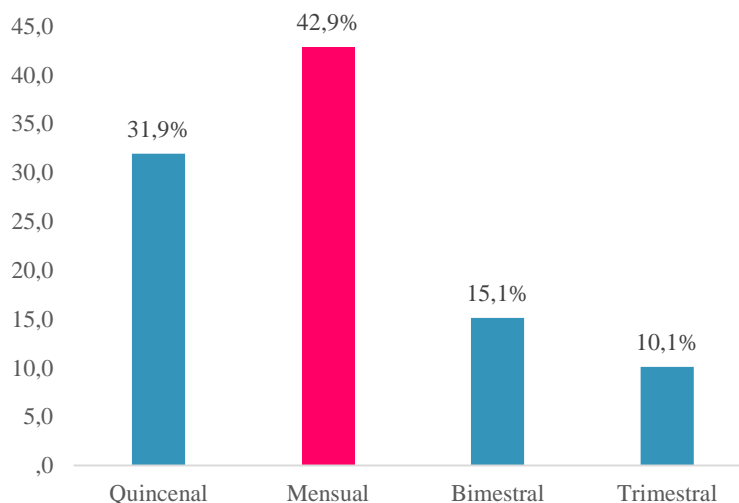
Del mismo modo, la comercialización de las prendas, también se realiza a través de vendedores contratados, quienes se encargan de comercializar por encargo del mayorista; este tipo de modalidad se caracteriza por que la mercadería en última instancia no es comprada por el vendedor, este es simplemente un intermediario entre el comprador-usuario y el mayorista, pudiendo obtener márgenes de ganancia en función de su habilidad para vender. En general, el mayorista entrega la ropa al

vendedor, este la comercializa, entrega el dinero pactado por la prenda, se queda con la ganancia y además devuelve la mercadería que no se comercializó.

4.1.3 Abastecimiento de prendería

El gráfico N° 4, señala que la frecuencia de abastecimiento mayoritario es mensual, el 42,9% de los vendedores de prendería usada se proveen mensualmente. Los motivos, se deben a la composición de los “fardos” de ropa; no todas las prendas se venden con rapidez, existe ciertas prendas que demoran varias semanas en venderse. Asimismo, como la mayoría de los comerciantes trabajan con un capital reducido, el mismo debe reunirse para nuevamente poder viajar hasta Oruro o en su caso, adquirir de mayoristas en Tarija.

GRÁFICO 4. PERIODICIDAD DE ABASTECIMIENTO



Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

También, aquellos comerciantes que se proveen en forma quincenal (31,9%), por lo general cuentan con un mayor capital. Además, que tienen más de dos puestos o tiendas donde comercializan la prendería usada.

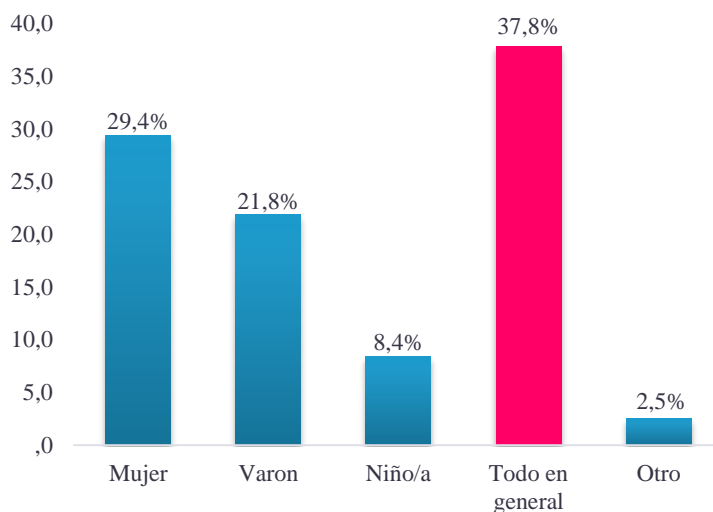
Los datos exteriorizan que en general, debido a que la mayoría de los comerciantes de la feria de Villa Fátima realizan la venta de prendería usada los días sábados, se dedican el resto de los días de semana a abastecerse de nueva mercadería, trasladándose incluso

hasta la ciudad de Oruro a la feria La Kantura que se lleva a cabo los días martes y viernes de mayoristas y detallistas, pero también los días lunes abren sus tiendas solo los mayoristas hasta el mediodía. Resultando conveniente proveerse mensualmente.

4.1.4 Prendería de mayor venta

Al recorrer la feria de Villa Fátima por primera vez, para el comprador menos experimentado, puede parecer que todo es un caos y que los vendedores constantemente están variando su oferta; pero lo cierto, es que ocurre todo lo contrario, existe vendedoras/res que se han especializado en vender ropa de varón, niño, mujer o en la mayoría de los casos “todo en general”.

GRÁFICO 5. PRENDERÍA USADA DE MAYOR VENTA



Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

Según el gráfico No 5 el 37,8%, “todo en general” como se suele decir en jerga del mercadeo. Un hecho innegable también, es observar una mayor cantidad de mujeres realizando compras en la feria; por ende, la oferta de prendería usada para este segmento es más variada que para el varón. Los resultados exponen esta situación, el 29,4% de los vendedores se dedican a vender ropa de mujer.

En concreto sobre las características de la comercialización de la prendería usada, podemos decir que prevalece en la feria de Villa Fátima como una forma de comercio

inferior, cuyos clientes pertenecen tanto a la esfera de clase baja, pero principalmente a la clase media-alta y con las cuales los comerciantes mantienen formas rudimentarias de ventas de prendería, con puesto improvisados en “tarimas” y percheros artesanales.

4.1.5 Marco legal que sustenta la venta de prendería usada.

El marco normativo que respalda la venta de prendería usada fue promulgado por el Gobierno del Presidente Sanchez de Lozada en el año 1997 y fue ratificada por el presidente Carlos De Mesa en el año 2004. La administración de Sanchez de Lozada promulgo el Decreto Supremo N° 24649 de 2 de julio del 1994. El Decreto autoriza las importaciones de ropa usada *previa inscripción en el registro correspondiente (registro comercial)* e incluye la clasificación por tipo de prenda, la fumigación y la presentación obligatoria, en el momento del despacho aduanero, de la documentación de importación tales como el certificado sanitario de origen.

También, incluye que los establecimientos comerciales que se dediquen a la compra y venta de prenda usada deben “obligatoriamente” colocar letreros a afiches visibles en los que se indique inequívocamente que dicha mercadería es usada. Además de la obligación que tienen los comerciantes acerca de la fumigación en destino de la prendería a ser comercializada.

Posteriormente, debido a las presiones sociales por la organización de comerciantes de prendería usada se emite el Decreto Supremo N° 27340 de enero de la gestión 2004, donde se explica que a fin de evitar el contrabando de prendería usada que afecta a las recaudaciones impositivas, que alientan las actividades informales e ilegales y atentan contra la salud por no estar sometida a ningún control sanitario, por lo tanto es necesario establecer un marco normativo para el control de la importación de dicha mercadería.

En gobierno del presidente Morales se emite Decreto Supremo N° 2876, que tiene objeto aprobar de manera excepcional y definitiva los plazos para la importación y comercialización de mercancía clasificada como prendería usada, y establecer los

lineamientos de la reconversión productiva, estableciendo las siguientes fechas de prohibición:

La importación a territorio nacional de mercancías clasificada como prendería usada, a partir del 21 de abril de 2007 indefectiblemente.

La comercialización de la mercancía a partir del 1 de marzo de 2008 indefectiblemente.

Además el Decreto Supremo establece que El Ministerio de Salud y Deportes en coordinación con los Municipios realizarán controles a los comercializadores de ropa usada, exigiendo que se exhiban en lugar visible para los consumidores, los certificados de desinfección y carteles que identifiquen la mercadería como ropa usada.

En su ARTÍCULO 9.- (PROHIBICIÓN). Menciona que:

- I. A partir de la publicación del presente Decreto Supremo, queda prohibida la comercialización y venta de ropa usada proveniente de donaciones.
- II. El ingreso de donaciones de ropa usada, debe ser autorizado por el Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Producción y Microempresa, mediante la Resolución Bi-Ministerial correspondiente, en la que se consigne el beneficiario y destino final de la misma.

Debido a los controles incipientes y lo coyuntura política, dicha norma no se cumple hasta le fecha. Al contrario, la venta de prendería usada se ha masificado en los principales centros urbanos del territorio nacional; en la actualidad es posible encontrar en las ferias; juguetes, enceres de cocina, ropa íntima, de cama y de tocador.

Así ante el control incipiente y el poder político de los comerciantes, El negocio de la ropa usada en Bolivia y por tanto en Tarija se ha convertido en un fenómeno social, económico y político. Está tan expandido y arraigado que no hay rincón donde no lleguen prendas de medio uso; sólo en ciudad de Tarija existen 10 ferias libres (Villa Fátima, Campesino, Senac, Villa Avaroa, Abasto, Palmarcito, La Loma, San Bernardo,

Aeropuerto y Villa Busch) donde se venden diferentes productos. Los comerciantes de este gremio copan las avenidas, usan las aceras públicas de manera itinerante o se instalan dentro de grandes mercados de abarrotes.

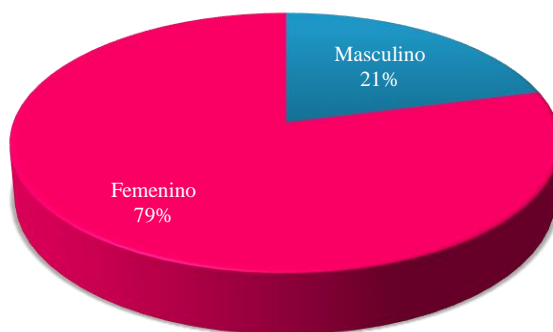
4.2 FACTORES QUE EXPLICAN LA PARTICIPACIÓN EN LA COMERCIALIZACIÓN

Los factores que pueden explicar participación en la comercialización de prendería usada en la ciudad de Tarija, son los siguientes:

4.2.1 Género de los comerciantes

En el gráfico N° 6 se observa en la feria de Villa Fátima, encontramos que mayoritariamente los vendedores de prendería usada son mujeres; el 79% son mujeres; situación que no sorprende, puesto que la Resolución de la CIT (Conferencia Internacional del Trabajo de 2011)⁵², consideraba que las mujeres tienen más posibilidades que los hombres de encontrarse en la economía informal. Entre sus causas, mencionaba con carácter general la feminización de la pobreza y la discriminación, y las relacionaba más precisamente con la discriminación en el acceso al desarrollo de recursos humanos y a otros recursos económicos.

GRÁFICO 6. GÉNERO DE LOS COMERCIANTES DE PRENDERÍA USADA



Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

⁵² CSI Informe (Confederación Sindical Internacional)-Vivir con Inseguridad Económica: Mujeres y el Trabajo Precario 2011; OIT, 2009.

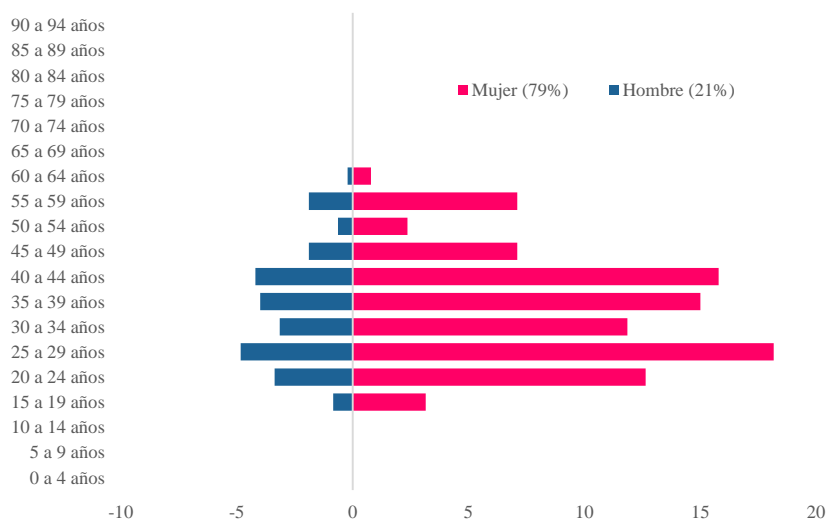
Así, las mujeres que trabajan en la economía informal, o sumergida, como se la denomina a menudo, carecen de la protección que ofrecen las leyes laborales y de prestaciones sociales como las pensiones, los seguros de salud o los subsidios por enfermedad. En caso de las vendedoras de prendería usada, trabajan a la intemperie y en condiciones inseguras, lo que incluye el riesgo de robo. La falta de protecciones sociales tiene repercusiones a largo plazo para las mujeres en la ciudad de Tarija.

4.2.2 Edad de los comerciantes

Según los resultados expuestos del gráfico N° 7, encontramos que existe una mayor presencia en el tramo de edad de (25 a 29 años); los resultados muestran que es más probable para los jóvenes de esas edades estar insertos en la venta de prendería usada en la ciudad de Tarija.

Los vendedores de prendería usada están especialmente concentrados en ciertos grupos de edad, como puede apreciar en el gráfico N° 7; entre 20 a 44 años, es el tramo de edad donde existe una mayor presencia de personas dedicadas a la venta de prendería usada. Asimismo, el porcentaje de personas que se dedican a la venta de prendería usada es mayor en las mujeres que entre los hombres; 79 por ciento son mujeres y 21 por ciento son hombres.

GRÁFICO 7. ESTRUCTURA DE EDAD DE LOS COMERCIANTES.



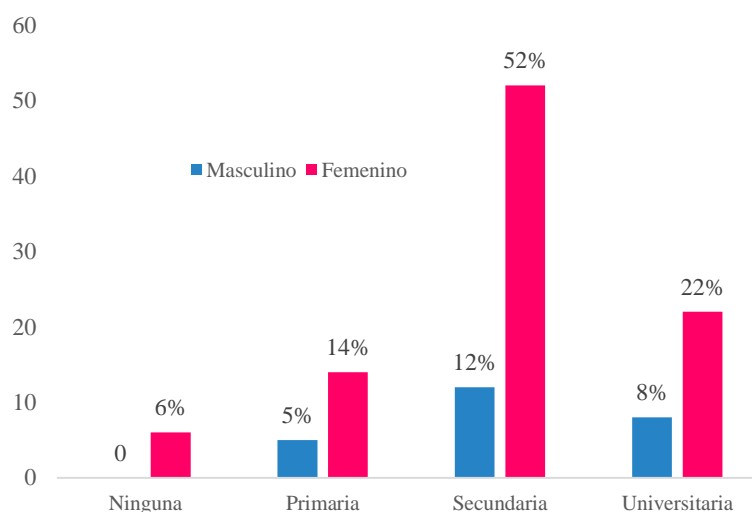
Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

Los datos muestra que la Población Económicamente Activa (15-64 años) que podría producir en el sector formal, está inserto en la actividad de informal, con todos los efectos impositivos y del sistema de bienestar social que esto implica. Al respecto sobre la edad, según la OIT, el nivel de informalidad es mayor entre los jóvenes (15-24) y personas mayores (65+). En el caso de estudio, encontramos que existe una mayor presencia en el tramo de edad de (25 a 29 años); los resultados muestran que es más probable para los jóvenes de esas edades estar insertos en la venta de prendería usada en la ciudad de Tarija.

4.2.3 Nivel de educación de los comerciantes

Los datos expuestos en el gráfico N° 8 revelan, el 52% de los vendedores de prendería usada son mujeres que solo han completado la educación secundaria, en cambio sólo el 12% de los hombres tiene ese nivel de educación que esta como comerciante. Asimismo, el 30% de los comerciantes ha completado la educación universitaria. Estos datos demuestran que un factor que explica la participación en la comercialización de prendería usada en la ciudad de Tarija es la educación.

GRÁFICO 8. NIVEL DE EDUCACIÓN DE LOS COMERCIANTES



Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

En esa línea, la educación, es un factor clave que afecta a la informalidad en la ciudad de Tarija. Si bien los datos revelan que existen vendedores con un nivel de instrucción

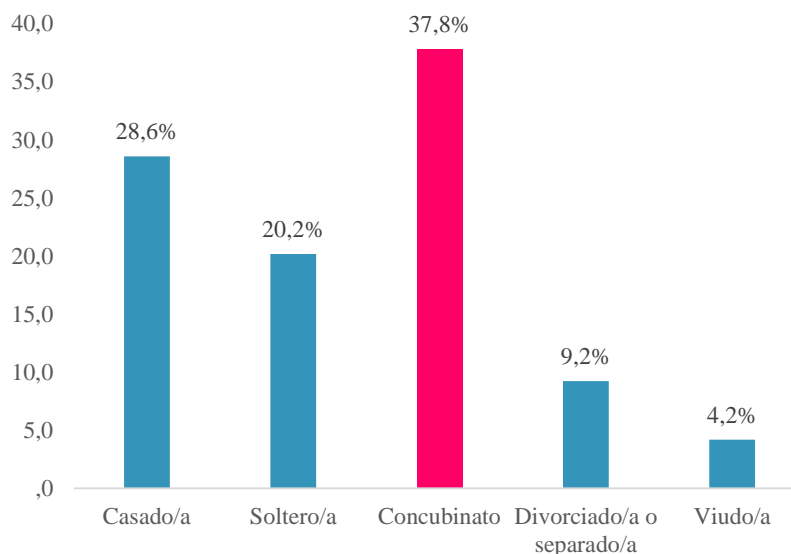
universitario, es un hecho, que un gran sector de la población está inserto en la venta de prendería usada debido a la carencia de educación formal.

4.2.4 Unión conyugal

En el gráfico N° 9 se observa con la relación de la unión conyugal, que el 38% está en una situación de concubinato, es una regularidad en la mayoría de la población que tiene pareja e hijos, que por diversos factores no formalizan legalmente su situación civil. Conjuntamente, el 29% es casado/a. En conjunto, estos datos, informan que la mayoría de los vendedores de prendería usada tienen familia, es decir, los comerciantes tienen familia que depende económicamente de la actividad que realizan.

Igualmente, el 20% de los vendedores son solteros/as. En este grupo, es posible que la carencia de oportunidades laborales o la falta de educación, influyera en la decisión de dedicarse a esta actividad.

GRÁFICO 9. UNIÓN CONYUGAL DE LOS/AS COMERCIANTES



Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

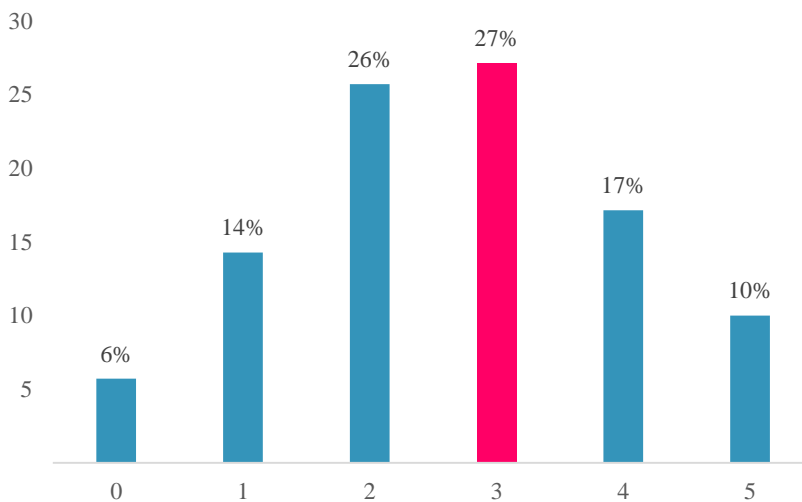
Los datos recabados, además revelan que la mayoría de los vendedores “solteros/as” tienen una edad entre 20-24 años. Además, es un grupo que solo ha completado la educación primaria y secundaria; por tanto, no tiene autonomía para elegir una

actividad en el sector formal, por tanto sus oportunidades de insertarse en un trabajo formal se ven reducidos.

4.2.5 Número de hijos

Según los resultados del gráfico N° 10 indican que respecto al número de hijos, el 27% de los comerciantes tienen 3 hijos, seguido por los que tienen 2 que suman el 26%. Asimismo, el 6% de los comerciantes no dispone de ningún hijo y el 10% del total de comerciantes de prendería usada tiene cinco hijos. El comportamiento referido al tamaño del núcleo familiar está relacionado con el nivel departamental que es de 3.3, en cambio a nivel nacional el tamaño medio del hogar es de 3.6 personas sin considerar a trabajadoras del hogar.

GRÁFICO 10. NÚMERO DE HIJOS EN LOS COMERCIANTES



Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

Un factor importante a considerar cuando se analiza el tamaño del núcleo familiar, son los niveles de ingreso necesarios para la mantención de la familia; un mayor núcleo familiar demanda un mayor niveles de ingresos y viceversa. En el caso de los

comerciantes de prendería usada se observa que los niveles de ingresos logran cubrir las necesidades básicas del núcleo familiar⁵³.

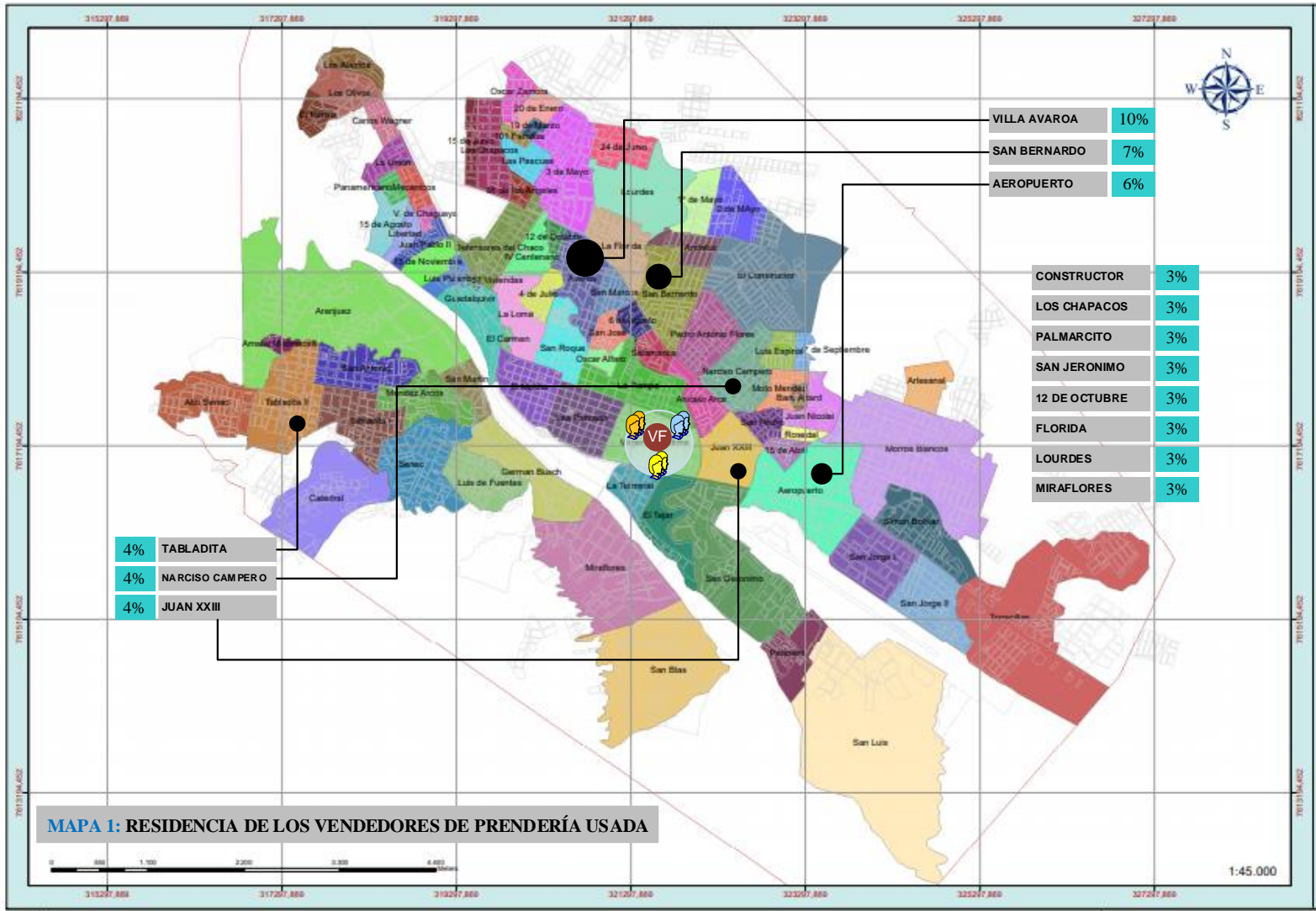
4.2.6 Residencia de los comerciantes

El sector textil del país suele reclamar por la falta de control a la importación de prendería usada. Asimismo, en Tarija los medios de prensa suelen hacer eco de estos reclamos, haciendo ver que los vendedores de prendería usada son migrantes del norte del país; sin embargo, los resultados del trabajo de campo demuestran que en su mayoría los vendedores de prendería usada nacieron en el departamento de Tarija (54%) y el 12% en Oruro; por consiguiente, cuentan con residencia en la ciudad.

Según los datos recabados, el 10% de los comerciantes vive en el barrio de Villa Avaroa. Distrito comúnmente conocido como “la Villa”, en esta zona, según datos de la Alcaldía es de estrato socioeconómico medio-alto. En este lugar, además se realiza la venta de prendería usada los días miércoles, por lo que se cree que algunos vendedores de la feria de Villa Fátima también tienen su puesto de venta en esta zona.

En general, el 59% de los vendedores tienen su residencia en los barrios centrales de la ciudad, el resto vive en barrios de reciente creación (ver ANEXO 3 para mayor detalle). Esta situación seguramente se puede explicar por la cercanía a las diferentes ferias de prendería usada que se realizan en la ciudad de Tarija.

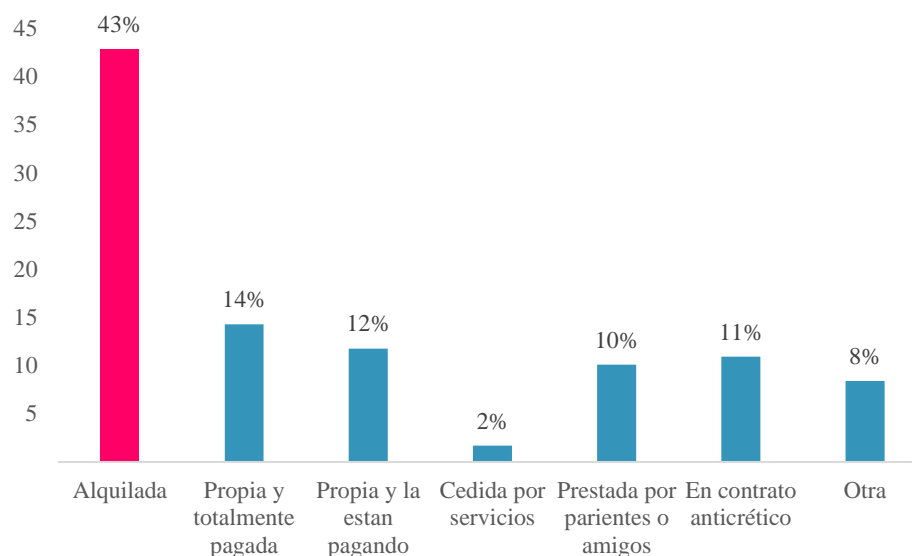
⁵³ Nota: Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), el gasto semanal de una familia promedio en Bolivia está entre Bs 900 y 1.600, incluyendo productos de segunda necesidad como artículos de limpieza.



4.2.7 Propiedad de vivienda

Según los resultados expuestos del gráfico N° 11 un hecho no menos importante es lo relacionado al tipo de vivienda y la tenencia de la misma; sobre lo primero, el 43% de los vendedores vive en alquiler, mientras que solo el 14% cuenta con casa propia y totalmente pagada, mientras que un 12% vive en una casa que está todavía pagando, también se observa que el 11% de los comerciantes en anticrético.

GRÁFICO 11. TENENCIA DE VIVIENDA DEL COMERCIANTE



Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

El tipo de tenencia de vivienda en los comerciantes es importante, debido a que termina afectando a los ingresos. Los datos revelan que los comerciantes en su mayoría viven en una vivienda alquilada, cubren el pago del alquiler con los ingresos que generan. En este sentido, la información de la tenencia de la vivienda exhibe también un déficit habitacional que se estaría presentando en este sector de la población.

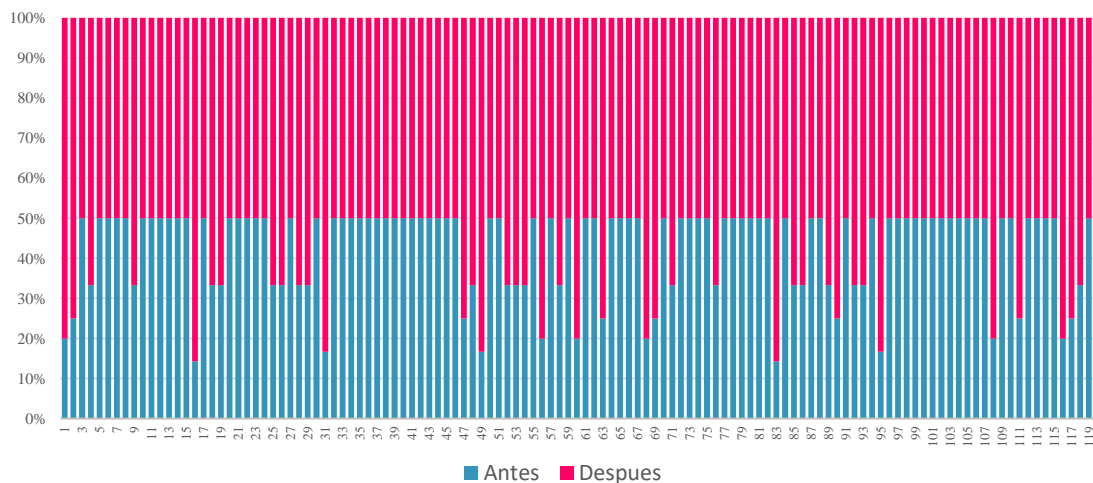
4.2.8 Causas que explican la expansión de la actividad comercial

Como los señalamos en el marco teórico (2.2.2.1 Causas), referido a las causas del sector informal urbano. El incremento de la actividad informal en la economía, es una clásica manifestación de estancamiento, el cual afecta significativamente a la estructura social, cultural, económica, jurídica y fiscal del país; diversas causas han dado lugar al crecimiento de la Economía Informal en los países en vías de desarrollo. En esta investigación el crecimiento del sector de la prendería usada se cuantifico con la siguiente pregunta:

21. ¿Cuándo inicio y ahora; cuantos miembros de su familia se dedican a esta actividad?
Antes _____ Después _____

Los resultados muestran, que la mayoría de comerciantes que actualmente se dedican a la venta de prendería usada iniciaron con un solo miembro de la familia con el pasar de los años ingresaron más miembros, como puede apreciarse en la gráfica 12.

GRÁFICO 12. CRECIMIENTO DE LOS MIEMBROS DE FAMILIA EN LA VENTA DE PRENDERÍA USADA.



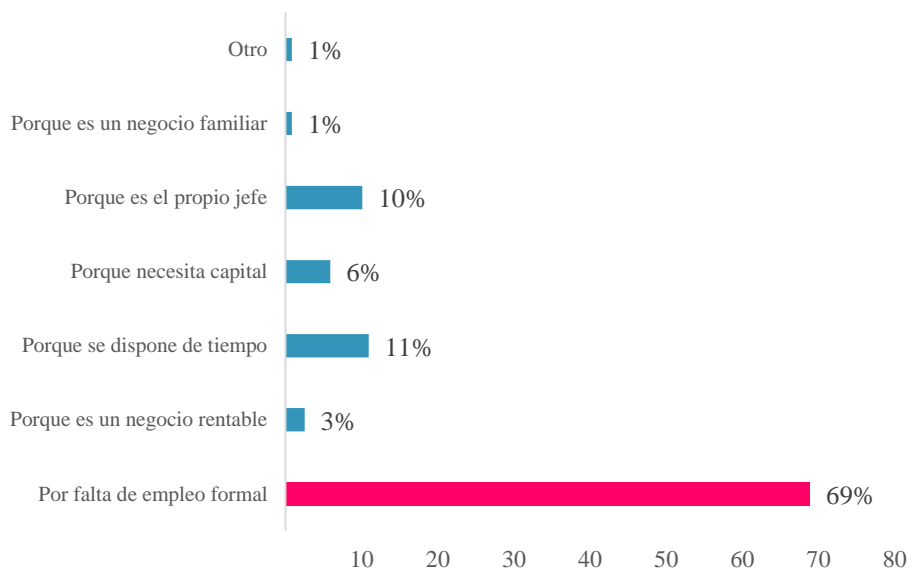
Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

En algunos comerciantes, el crecimiento fue de uno a cuatro miembros, es decir de un 20% a un 100% de crecimiento. Los datos exhiben que en la ciudad de Tarija existe un rápido crecimiento de la actividad comercial de prendería usada. Las causas pueden ser

diversas, desde institucionales, sociales y económicas. Entre los económicos podemos señalar el desempleo y la pobreza. En lo institucional, la incapacidad del Gobierno para resolver el problema del desempleo. Además, lo que ha quedado demostrado en los últimos años es que el Estado no tiene políticas de incentivos para la población.

Un dato que revela la investigación, es el punto de vista de los comerciantes -las apreciaciones subjetivas de los vendedores-; señalan que el crecimiento del sector es “*por la falta de empleo formal*” (69%); el cual está relacionado a lo señalado en el Marco Teórico. Asimismo, el 21% señala que “*por qué dispone de tiempo*” y por la autonomía de ser “*el propio jefe*”. En primera instancia, la falta de oportunidades puede considerarse como una causa del incremento del sector informal en la ciudad de Tarija.

EXISTENCIA DE MÁS VENDEDORES DE PRENDERÍA USADA



Fuente: Elaboración propia, en base a datos recabados

También, El 3% señala que los motivos son los beneficios económicos, en este caso las expectativas de generar ingresos extraordinarios son un incentivo fuerte para ingresar a la venta de prendería usada; se explica, al no estar sujeto al pago de impuesto la prendería usada, los niveles de ingresos son mayor. Y Por último, las variables socioeconómicas como ser mujer (79%), estar en el tramo de la edad de (25 a 29 años) y contar con educación completa secundaria pueden considerarse como causas fundamentales del crecimiento del sector en la ciudad de Tarija.

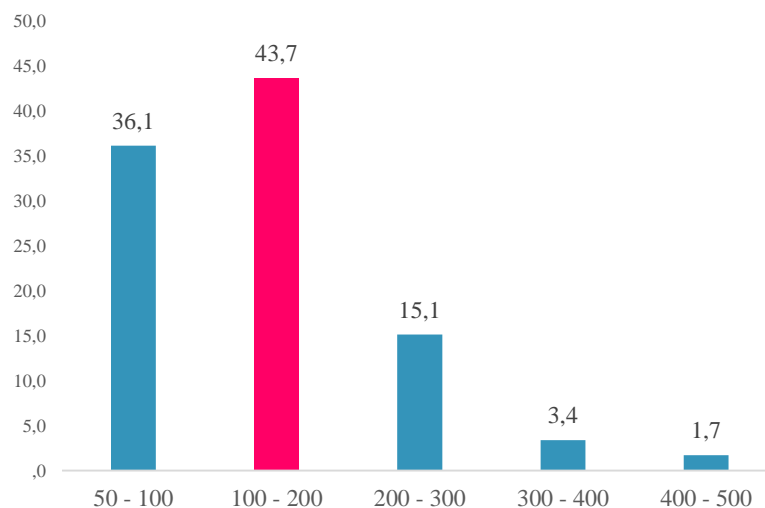
4.3 CUANTIFICACIÓN DE NIVELES DE INGRESOS

Al analizar a los vendedores de prendería usada en la feria de Villa Fátima, es importante prestar atención, a los niveles de ingresos. A fin de indagar que factores influyen en la masificación de la actividad.

4.3.1 Ingresos de los comerciantes

El ingreso es una de las medidas que, con mayor frecuencia, se asocia al bienestar. Esa asociación acaso más generalizada entre los economistas se explica no porque el ingreso, en sí mismo, produzca bienestar, sino porque representa la posibilidad de acceder a bienes y servicios que lo generan. Por ejemplo, el ingreso facilita la obtención de alimentos, el acceso a vivienda, a servicios de educación y salud, a un uso más diverso del tiempo libre, entre otros. No es el ingreso, entonces, lo que produce bienestar sino las cosas que pueden obtenerse a través de él. En el caso de los vendedores de prendería usada se consultó sobre los ingresos diarios, semanales y mensuales, su distribución es como sigue.

GRÁFICO 13. DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS DIARIOS (EN BS.) DE LOS COMERCIANTES

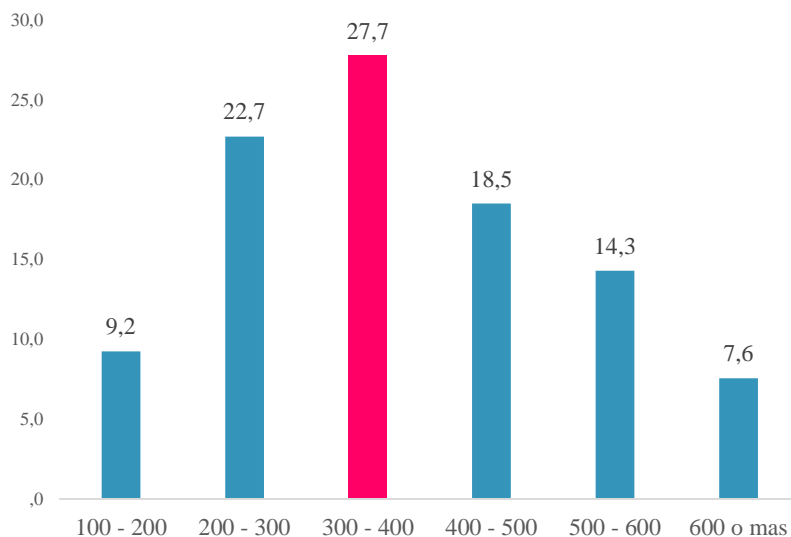


Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

La distribución de los ingresos del gráfico N° 13, muestra diferencia en su distribución; en cuanto a los ingresos diarios, se concentran en ingresos por debajo de 200 Bs./día;

el 43,7% obtiene un ingreso de 100-200 Bs./día, mientras que el 36,1% tiene un ingreso 50-100 Bs./día. Estos ingresos son próximos a un jornal de trabajo de un trabajador del sector de la construcción y otros oficios del sector formal.

GRÁFICO 14. DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS SEMANALES (EN BS.) DE LOS COMERCIANTES

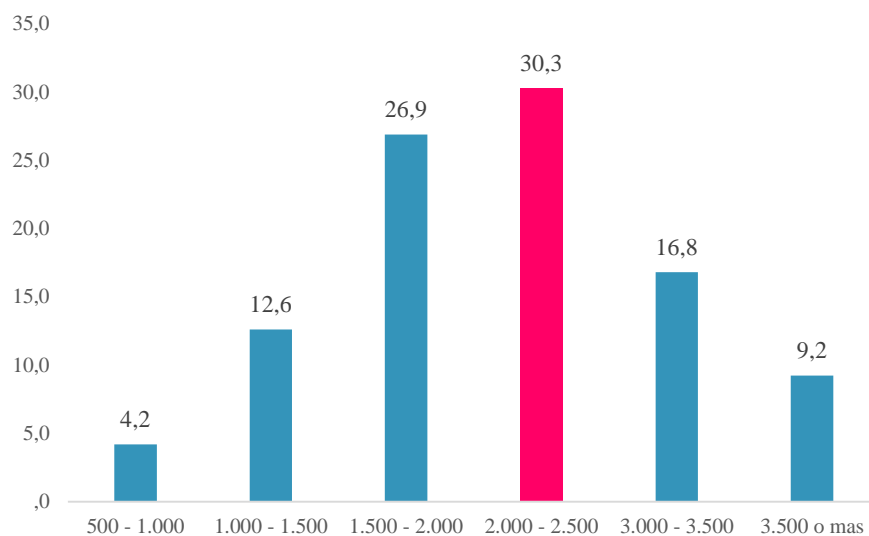


Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

Según el gráfico No 14 respecto a los ingresos semanales, la distribución en general es semejante a la distribución mensual; 27,7% de las personas que se dedican a la venta de prendería usada en el mercado de Villa Fátima obtienen un ingreso entre 300-400 Bs./semana. Los datos también revelan la existencia de vendedores que obtienen un ingreso semanal, semejante al ingreso diario, lo que nos hace ver que los ingresos obtenidos por los comerciantes no son homogéneos.

Asimismo, un sector de los vendedores obtiene un ingreso por encima de 600 Bs./semana; situación que es semejante al obtenido en otros oficios formales, con la salvedad de que la venta de prendería usada se invierte menos horas en la semana.

GRÁFICO 15. DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS MENSUALES (EN BS.) DE LOS COMERCIANTES



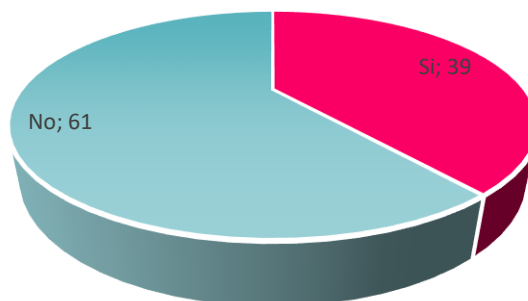
Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

En el gráfico No 15 se observa, la distribución de los ingresos mensuales, exhibe que el 30,3% de las personas obtiene un ingreso de 2.000-2.500 Bs./mes, siendo este ingreso superior al salario mínimo nacional que es de 2.122 Bs. Asimismo el 26% de las personas que se dedican a la venta de prendería usada obtienen un ingreso superior de 3.000 Bs./mes; este ingreso es superior a muchos salarios del sector formal.

4.3.2 Otra fuente de ingresos

En el gráfico No 16 se observa que la mayoría de los comerciantes, es decir el 61% de los comerciantes no dispone de otra fuente de ingresos.

GRÁFICO 16. OTRA FUENTE DE INGRESOS



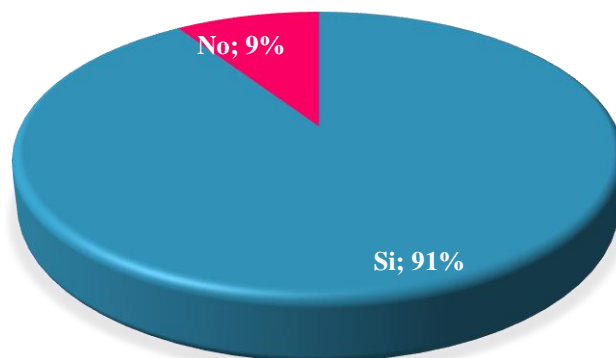
Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

En cambio, el 39% de los vendedores de prendería usada si dispone de otra fuente de ingresos.

4.3.3 Cobertura de ingresos

Un dato que complementa la información de los ingresos; es lo referido a la posibilidad de cubrir las necesidades básicas con el ingreso que generan por la venta de prendería usada.

GRÁFICO 17. EL INGRESO CUBRE LAS NECESIDADES BÁSICAS DE SU FAMILIA



Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

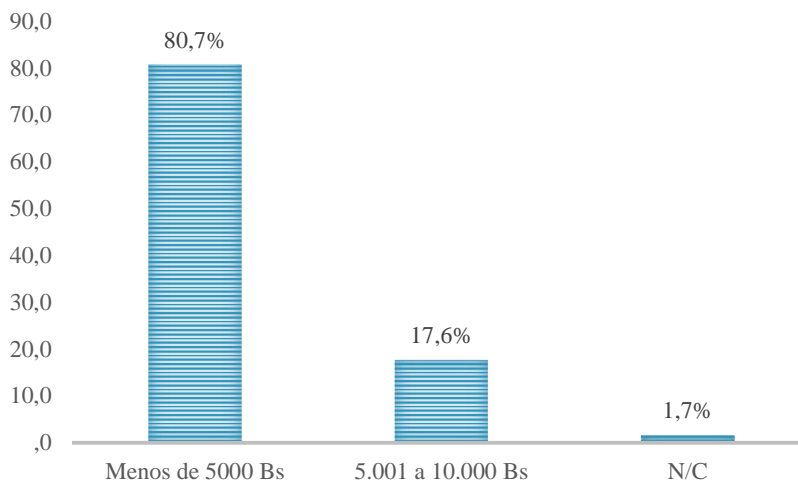
Según los resultados expuestos del gráfico N° 17 se observa que el 91% de los comerciantes indican que “sí” los ingresos posibilitan cubrir las necesidades básicas de la familia; asumimos que todos los gastos de servicios básicos, educación, alimentación y vestimenta, son cubiertos por los ingresos que generan por la venta de prendería usada. Al no estar gravado la venta de prendería usada con impuestos (como el IVA, IUE) la venta se transforma en ingresos, por su puesto descontando el capital invertido.

4.3.4 Total de ventas mensuales

Asimismo, se debe señalar que cuando se indagó sobre los ingresos, específicamente se solicitó los ingresos generados por la venta en la feria de Villa Fátima. Indudablemente, que muchos comerciantes venden en otras ferias como El Campesino, Senac, Villa Avaroa, Abasto, Palmarcito, La Loma, etc.; por ende, la información sobre

el total de ventas mensual estaría subestimando los ingresos totales que se generan en este sector de prendería usada en la ciudad de Tarija.

GRÁFICO 18. TOTAL DE VENTAS MENSUAL EN BS.

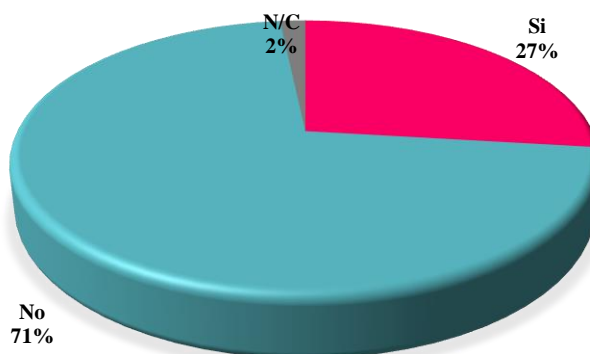


Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

Según el gráfico N° 18 observamos que el 80,7% de los vendedores, tiene ventas totales menores a 5.000 Bs./mes, lo que confirma que los niveles de ingresos no son extraordinarios como muchos asumen. Igualmente, tan solo el 17,6% de los vendedores de Villa Fátima, genera excedentes entre 5.000-10.000 Bs./mes. Estos niveles de ingresos, hacen pensar que estos comerciantes son mayoristas, y con estos ingresos logran cubrir de sobre manera los gastos de mantención de una familia.

4.3.5 Financiamiento de los comerciantes

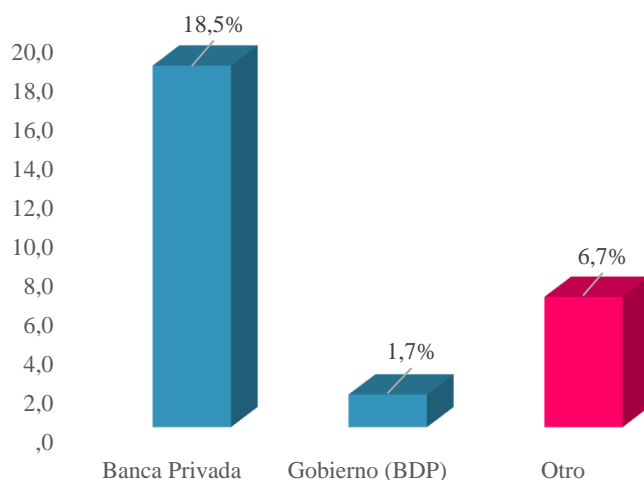
También, uno de los aspectos a considerar a la hora de iniciar cualquier actividad comercial, es disponer del capital financiero; Los datos que refleja el gráfico N° 19 al respecto nos indican: El capital invertido, en la actividad de venta de prendería usada es propio; es decir, el 71% de los comerciantes de la Villa Fátima, no solicitó ningún tipo de crédito para incursionar en esta actividad.

GRÁFICO 19. SOLICITUD O RECEPCIÓN CRÉDITO POR EL COMERCIANTE

Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

Las razones pueden ser varias, pero principalmente que las entidades financieras no sabrían como valorar la prenda usada, para disponerlo como garantía.

Por otra parte, se observa que el 27% de los comerciantes, sí ha solicitado un crédito; principalmente de la banca privada, nos informamos que tuvieron que dejar los documentos de la vivienda y/o el vehículo como garantías, además que tuvieron que informar a los oficiales de crédito de los bancos que lo necesitaban para una actividad formal.

GRÁFICO 20. ORIGEN DEL CRÉDITO

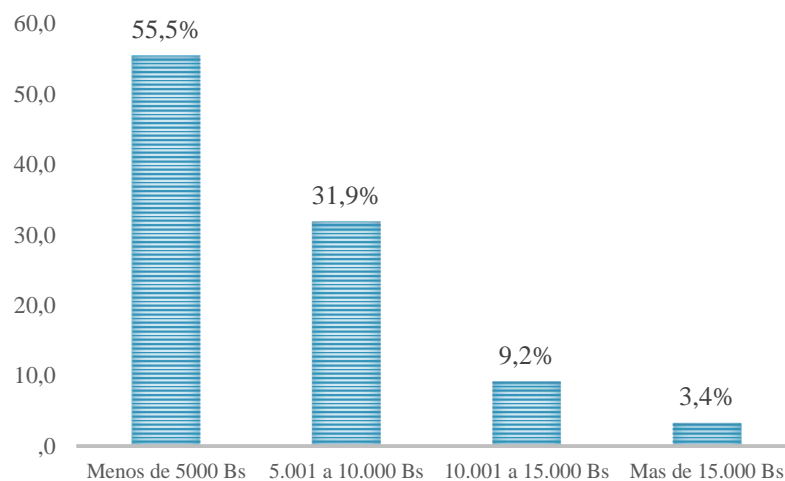
Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

Igualmente, el 1.7% de los que si trabajan con financiamiento externo, lo obtuvieron del Banco de Desarrollo Productivo (BDP), el cual es una Sociedad Anónima Mixta de intermediación financiera de primer y segundo piso orientada a la promoción y financiamiento del desarrollo productivo nacional, regulada por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero-ASFI y constituida como persona jurídica de derecho privado. Además que esta entidad financiera al estar el 80% de sus acciones en propiedad del Estado Plurinacional de Bolivia, tiene requisitos más laxos a la hora de otorgar los créditos.

4.3.6 Capital invertido

Un factor que afecta a los niveles de ingresos y la cuantía de los ingresos es el monto de capital invertido; como lo habíamos señalado líneas arriba. Para dedicarse a la venta de prendería usada en la ciudad de Tarija, no se requiere un capital excesivo,

GRÁFICO 21. CAPITAL INVERTIDO POR EL COMERCIANTE



Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

Según el gráfico N° 21 los datos señalan que el 55,5% de los comerciantes tuvo que invertir menos de 5.000 Bs. Asimismo, existen vendedores que invirtieron entre 5.001-10.000 Bs. (31,9%), según nuestras averiguaciones, son principalmente vendedores que tienen tiendas en la ciudad, que abren los siete días de la semana; las estimaciones

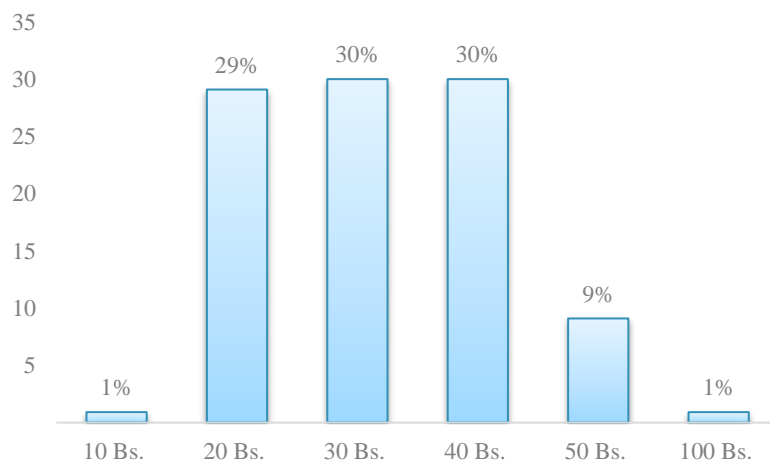
de sus ingresos reales no fueron posible, pero asumimos que son superiores a los vendedores exclusivos de la feria de Villa Fátima.

Igualmente, como en toda actividad comercial siempre existe los que arriesgan mayor capital, buscando obtener un mayor ingreso; estos comerciantes invierten más de 10.001 Bs., suman el 12,6% del total de vendedores. A ellos, por lo general se los conoce como mayoristas en la ciudad de Tarija, son comerciantes los días sábados en el mercado de Villa Fátima, tienen tiendas en la ciudad, además que tienen clientes exclusivos de instituciones públicas como la Alcaldía, la Gobernación y la UAJMS, los cuales asisten en horarios particulares al almacén de la vendedora para seleccionar la prenda de su agrado, por lo general cuando se “abre un fardo”. Estos clientes por el poder adquisitivo que disponen, buscan prendas exclusivas de marcas específicas como Zara, Mango, Bershka, etc., en su mayoría son señoras en torno a los 40 años.

4.3.7 Gastos por traslado

Según los resultados expuestos del gráfico No 22 el gasto realizado por el traslado (hogar - feria), según datos recabados, en su mayoría el 89% de los vendedores realiza un gasto de entre 20-40 Bs/día por día de feria, asumimos que este gasto es tanto la ida como de regreso al hogar. Así, los gastos son mayores si la residencia es más alejada, también si se traslada con la mercadería.

GRÁFICO 22. GASTO POR EL TRASLADO (HOGAR – FERIA) (EN BS)



Fuente: elaboración propia, en base a la encuesta realizada noviembre 2020

En definitiva, según los resultados obtenidos se logra dar respuesta a la hipótesis planteada al inicio de la presente investigación; *La expansión de la actividad comercial de prendería usada en la feria de Villa Fátima de la ciudad de Tarija no solo puede explicarse por la falta de oportunidades laborales; sino, el nivel de ingreso y las variables socioeconómicas de los vendedores de prendería usada, son factores que explican el crecimiento del sector.*

Es decir; el género, la educación, la edad y los niveles de ingresos demuestran que son factores que explican el crecimiento del sector en la ciudad de Tarija. Dicho de otro modo, siendo mujer se tiene una mayor posibilidad de ingresar en este sector, asimismo la educación es factor determinante entre ingresar o no al sector informal. También, un sector de la población comprendido entre 25 a 29 años es más probable que estén insertos en la venta de prendería usada en la ciudad de Tarija. Finalmente los niveles de ingresos que se obtienen en esta actividad hacen pensar que el crecimiento del sector se explica por esta variable.

Los resultados encontrados pueden ser útiles para orientar las políticas públicas en la ciudad de Tarija. Por ejemplo, simplificar el sistema tributario, es decir, un impuesto sencillo sobre el consumo y equidad en los impuestos sobre la renta y capital, puede coadyuvar a formalizar el sector de la prendería usada; estas reformas, podrían tener un costo neutral a través de una ampliación de la base tributaria. Por otra parte, las contribuciones a la seguridad social también son un elemento relevante, que puede ayudar a formalizar al sector de prendería usada.

4.4 ESTRATEGIAS PARA LA REDUCCIÓN DE LA INFORMALIDAD

Según lo analizado, la actividad comercial de venta prendería usada en la feria de Villa Fátima de la ciudad de Tarija, no está registrada como actividad formal, los vendedores no tienen contrato de trabajo y la gran mayoría tampoco aporta al sistema de seguridad social. En tal razón, se debe aplicar estrategias para la transición hacia la formalidad que consideren los incentivos de la legalización de la actividad comercial. La informalidad debe ser enfrentada a través de un conjunto integrado de medidas que

tengan por objeto no solo regularizar dichas actividades, sino además el acceso a mercados y el aumento de la productividad, tales como:

1. *Voluntad política.*- El Gobierno, en coordinación con los Gobierno sub-nacionales deben iniciar las formalización del sector informal, con acciones concretas como el cobro de impuesto a la venta de prendería usada.
2. *Legislación laboral.*- Generar una legislación laboral que contemple formas más flexibles de contratación, de manera que los sectores que desean emplearse por jornadas de trabajo parciales y flexibles, puedan hacerlo dentro de la formalidad, y poder acceder así a los beneficios que brinda esta.
3. *Desarrollo de las PyME.*- Reconocer, priorizar y fomentará el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas productoras, urbanas y rurales.
4. *Información y costos.*- Mejorar y diseminar la información relativa a los procedimientos de formalización, mostrando los beneficios de esta y disminuir los costos y la dificultad de los trámites para el otorgamiento de licencias de funcionamiento, registro y tributación.
5. *Poner a disposición otros servicios de desarrollo empresarial.*- El acceso a los servicios empresariales es un punto clave en el éxito de las iniciativas. Fuera del crédito y la capacitación, son instrumentos que propugnan el acceso a oportunidades como la tecnología, la información y la asesoría técnica con el objetivo de aumentar la calidad de las funciones de gestión, producción y marketing. Este público carece de informaciones de diferentes tipos desde como gerenciar el negocio hasta estar enterado sobre las principales tendencias del mercado.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- La mayoría de los comerciantes de prendería usada son mujeres, a partir de los 15 años hasta los 64 años, de los cuales el grupo con mayor representatividad en el comercio informal esta entre las 25 y 29 años que es un mayor porcentaje, y con una representatividad mínima de mujeres mayores de edad.
- Asimismo, la mayoría de los comerciantes que trabajan en la venta de prendería usada terminaron el nivel de secundaria (52%), el resto no culminar los estudios universitarios. En cuanto a la relación entre el consumo y las vestimentas que son adquiridas es parte de la relevancia de la feria de Villa Fátima, en las que cobra particularidad la afluencia de Mujeres (jóvenes de clase media) que recorren los diferentes puestos de los comerciantes y seleccionar exclusivamente cierto tipo de ropa.
- En el contexto de la ciudad de Tarija, la falta de empleo formal, el género, la educación, la edad y los niveles de ingresos demuestran que son factores que explican el crecimiento del sector en la ciudad de Tarija. Las mujeres se tienen una mayor posibilidad de dedicarse a esta actividad comercial, esta posibilidad se incrementa al no contar con la educación Universitaria.
- También, la edad es un determinante, la población comprendido entre 25 a 29 años es más probable que estén insertos en la venta de prendería usada. Finalmente los niveles de ingresos que se obtienen en esta actividad hacen pensar que el crecimiento del sector se explica por los incentivos económicos.
- Los niveles de ingresos juega un rol protagónico en esta actividad comercial; un 28% de los comerciantes en el mercado de Villa Fátima obtienen un ingreso entre 300-400 Bs./semana, mensualmente obtienen un nivel de ingreso superior al salario mínimo. Estos niveles de ingreso permite cubrir las necesidades básicas del núcleo familiar.

- Asimismo para dedicarse a la venta de prendería usada en la ciudad de Tarija, no se requiere un capital excesivo, los datos señalan que el 55,5% de los comerciantes tuvo que invertir menos de 5.000 Bs.

5.2 RECOMENDACIONES

- Se observó que gran parte de los comerciantes son mujeres y el comercio es administrado por los miembros de la familia: mamá, papá y, en algunos casos, hijos. Las mujeres ejercen el comercio, mientras que los hombres se encargan de transportar las mercancías, montar puestos y, si fuese necesario, cuidar a los niños más pequeños; todo ello ha implicado nuevas dinámicas de comercialización de prendería usada en la ciudad de Tarija. En tal sentido, si se quiere reducir la comercialización de la prendería usada en la ciudad de Tarija, las acciones del Gobierno, de la mano con la empresa privada, deberían estar orientadas a la generación de fuentes de empleo, en los diferentes sectores, para que los vendedores de ropa usada no esgriman la falta de empleo como argumento para seguir en esta actividad.
- Asimismo, los pequeños y medianos empresarios, que se dedican a la confección de prendas de vestir, deberán asumir como reto mejorar la calidad de sus prendas para que el consumidor las valore y se decante por adquirir lo nacional por sobre la prendería usada. Puesto que las dimensiones que transforman y dinamizan esta práctica de consumo se relacionan también con la calidad de las prendas de vestir que se comercializa.
- Al analizar un sector de venta de prendería usada en la feria de Villa Fátima de la ciudad de Tarija, se observa que las dimensiones que transforman y dinamizan esta práctica de consumo en Tarija se relaciona con la economía familiar. Por lo que simplificar el sistema tributario, es decir, un impuesto sencillo sobre el consumo y equidad en los impuestos sobre la renta y capital, puede coadyuvar a formalizar el sector de la prendería usada; estas reformas, podrían tener un costo neutral a través de una ampliación de la base tributaria. Por otra parte, las contribuciones a la seguridad social también son un elemento relevante, que puede ayudar a formalizar al sector de prendería usada.
- La diferencia salarial entre estos sectores formal e informal, es posible quienes decidan participar en la venta de prendería usada, terminen pagando una prima muy alta a cambio de la flexibilidad laboral, por lo que se recomienda aumentar

la calidad de la educación, ya que el tema del acceso, en gran medida, ya ha sido superado.

- Es recomendable reducir las cargas de la formalidad, que son hoy muy elevadas en Bolivia, y permitir la extensión de los seguros de largo y corto plazo a sectores sin relación formal de dependencia, como ya se ha empezado a hacer.
- Es importante también, desarrollar una legislación laboral que permita retener la flexibilidad que brinda el mercado de trabajo informal, pero extienda a estos sectores los beneficios de la formalidad. La legislación debe desarrollar formas de contratación suficientemente flexibles, que permitan formalidad para este tipo de contrataciones.
- Los comerciantes informales declaran pertenecer a este sector por no haber podido obtener un trabajo en el sector formal, por lo que la mayoría considera que el sector informal le brinda un formato de inserción laboral adecuado a sus necesidades y habilidades. El hecho que sean los jóvenes, y mujeres quienes se encuentren en promedio más a gusto en el mercado informal sugiere que este les brinda la flexibilidad necesaria para dedicarse a otras actividades; por tanto flexibilizar las fuentes laborales puede coadyuvar a reducir la informalidad.
- Finalmente, es verdad, que otras variables, además de las consideradas en esta investigación pueden explicar la masificación de la prendería usada en la ciudad de Tarija. Entre ellos, los aspectos culturales tienen un rol protagónico en la adquisición de la prendería usada. Puesto que despierta la atención de los compradores y vendedores que identifican las etiquetas de tiendas famosas y reconocen que si esas prendas se compraran nuevas o en un centro comercial, tendrían un valor más elevado; empero, estas variables son difíciles de modelizar y cuantificar en el análisis económico, lo queda pendiente para futuras investigaciones.