CAPITULO I

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Con el tiempo el comercio informal se ha incrementado, debido a que no existe un ente que regule, frene o al menos controle, la proliferación del comerciante en las calles de las ciudades de Bolivia el sector informal se ha convertido en el salvavidas de la gente, y los Alcaldes aparecen como principales represores de esta modalidad de trabajo. Esto es altamente preocupante porque se desestabiliza el empleo y se empobrece a la población trabajadora, y lo más preocupante es que crece el desempleo a ritmo galopante, aumentando diariamente la cantidad de trabajadores autónomos que como estrategia de sobrevivencia buscan ocupar las calles de nuestras ciudades al mismo tiempo aumenta la violencia y la desesperanza en la población.

Según el ministerio de trabajo en el departamento de Tarija, tomando en cuenta la tasa de desempleo de 4,5%[1], existe un fuerte incremento de emprendimientos propios (alrededor de 10%, al último semestres de 2016), además se estima por día existen entre 6 a 7 personas que ingresan al comercio informal.[2] Es por ello, que la población busca la forma de subsistir y generar empleos, en beneficio propio.

El comercio Informal se considera una actividad muy atrayente para la población pues ofrece una expectativa de ascenso social diferente de las condiciones del asalariado, ya que permite autonomía, ganancias diarias, mayores rendimientos y sobre todo disponibilidad de tiempo, además, este creciente sector de la economía centra su atención hacia la economía de las familias, diversificación laboral y redes familiares de trabajo.

Por tanto, frente a esta realidad es necesario plantearnos la siguiente interrogante.

¿Qué factores económicos y sociales explicaran si el comercio informal ambulante es una de las formas de sobrevivencia en la Ciudad de Tarija?

1 Ministerio de Trabajo y Previsión Social, informe del empleador, gestión 2016. Pág. Web: www.mintrabajo.gob.bo

2 Datos obtenidos según un informe de difusión por el INE

1.1. JUSTIFICACIÓN

La razón del estudio es que en los últimos años el constante incremento del comercio informal en Bolivia como en los países de tercer mundo, requiere aportes conceptuales y teóricos que ayuden a su comprensión de nuestra realidad.

Una de las razones es contribuir con un servil apoyo al conocimiento y sistematización de este sector, cuyas características son muy peculiares y particulares, sabiendo que este sector es partícipe de esta ciudad y de las distintas ciudades latinoamericanas, en general y del llamado tercer mundo.

Según datos del Censo 2012[3]. La población económicamente Activa (PEA) de Tarija alcanza a 236.427 habitantes, de ellos aproximadamente 61%[4] (144.221 habitantes) se dedican al comercio informal.

Según la Federación de Gremialistas en la ciudad de Tarija, de cada 100 personas ocupadas en el sector formal, 17 se dedican al comercio ambulante,[5] el comercio informal es la principal fuente de ingresos en Tarija (excluyendo los hidrocarburos) dado la importante cantidad de vendedores informales en la economía del departamento de Tarija surgió la necesidad de indagar sobre el tema.

El desempleo juega un papel muy importante en el estudio de la informalidad en Tarija, es como uno de los principales problemas y causas de dicho fenómeno, es decir tiene una relación directamente proporcional; si bien los índices de desempleo muestran reducción la informalidad en los últimos años parece haber continuado su crecimiento en cuestión de volúmenes. En los últimos años de la presente década contando con la persistente amenaza de un elevado desempleo abierto. Esta la presencia de altas tasas de subempleo en el mercado de trabajo.

Ante estos dos fenómenos, sumada la crisis económica que atraviesa el departamento, debemos tomar en cuenta que uno de los efectos positivos de la existencia de vendedores informales, está la relación de obtener ingresos para los

3 Los datos se obtienes según publicaciones del Instituto Nacional de Estadísticas (INE)

4 Datos obtenidos a partir de una publicación realizada por la Fundación Milenio en 2013

5 Según datos obtenido por la dirigente gremial Adriana Romero, la cantidad aproximada de vendedores ambulantes (al primer semestre del 2018) es de 8.000 vendedores, tomando en cuenta únicamente esta rama del comercio informal (están incluidos vendedores con puesto fijo en mercados, ferias y algunos puestos comerciales asociados al sindicato de gremiales)

sectores más pobres de la población, ya que estos son auto empleados o son unidades económicas que trabajan en unidades pequeñas, empleos inestables y en establecimientos no registrados; sin olvidar que el comercio informal es más una opción de sobrevivencia que de superación en la pobreza.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar las características del comercio informal urbano sobre la forma de sobrevivencia de las familias del Mercado Campesino de la ciudad de Tarija.

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar el comportamiento del desempleo y su implicancia con el comercio informal.
- Analizar algunas características generales de los comerciantes.
- Determinar si los comerciantes informales tienen acceso a una vivienda.
- Determinar el ingreso familiar del comerciante.
- Determinar el ingreso por ventas del comerciante.
- Determinar el gasto que realizan en educación y salud.
- Determinar los rubros de actividades que se desarrollan más en el comercio informal.
- Conocer el motivo por el cual el comerciante informal realiza esta actividad
- Estimar el total de horas y días de trabajo que el comerciante destina en esta actividad.
- Determinar el monto de capital con el que operan los comerciantes informales del Mercado Campesino de la Ciudad de Tarija.
- Determinar el acceso a crédito sobre el crecimiento de esta actividad.
- Determinar si el comerciante paga algún tipo de impuesto en cuanto a la actividad que realiza.
- Determinar la incidencia del comercio informal como forma de sobrevivencia en el Mercado Campesino de la Ciudad de Tarija.
- Determinar si esta actividad ayudo al comerciante a mejorar aspectos

básicos del entorno familiar.

1.3. HIPOTESIS

Las estrategias de sobrevivencia son diversas en el departamento de Tarija, donde la pobreza, la falta de formación técnica y profesional, el desempleo y subdesempleo combinados con otros factores económicos y sociales *hacen que la población busque generar ingresos de forma propia, las características del comercio informal muestra que es una actividad de sobrevivencia en la Ciudad de Tarija.*

1.4. DELIMITACIONES

1.4.1. Delimitación Temática.

La delimitación temática se enmarca dentro de lo que es el comercio informal. Asimismo, esta investigación aborda aspectos referidos a las causas y efectos de la forma de sobrevivencia del comerciante, así como la educación y el empleo.

1.4.2. Delimitación Especial.

La presente investigación está enmarcada en lo referente al comercio informal del Mercado Campesino que se presenta en la ciudad de Tarija.

1.4.3. Delimitación Temporal.

El tiempo que abordó la investigación en cuanto a la recolección de información comprende al mes de septiembre del 2018 correspondiente.

1.5. VARIABLES

A continuación, se presentan las variables a estudiar.

1.5.1. VARIABLE DEPENDIENTE

- Ingresos de los vendedores informales

1.5.2. VARIABLE INDEPENDIENTES

- Monto de capital
- Grado de instrucción
- Nivel de ingreso por concepto de ventas
- Acceso a vivienda
- Acceso a salud
- Acceso a créditos
- Horas y días de trabajo dedicados al comercio
- Venta de bienes (ropa, abarrotes, verduras, frutas, artefacto electrónico, productos de hogar, etc.)

CAPITULO II

MARCO TEÒRICO

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco Teórico Socio Económico

PEA (Población Económicamente Activa): Se compone de todas aquellas personas en un rango de edad legal para laborar y que cuentan con las condiciones físicas y mentales que los puestos de trabajo requieren.

PEI (Población Económicamente Inactiva): Las sociedades cuentan con una población inactiva compuesta por aquellos miembros de la población que no están en disposición de trabajar, sea por estudio, edad, niños y población anciana o jubilada.

Población Activa: Incluye tanto a los trabajadores como al conjunto de los parados o desempleados de un país.[6]

2.1.1. Empleo formal e informal

Se denomina **«empleo formal»** al que se encuentra formalizado mediante la celebración de un contrato de trabajo entre el trabajador y el empleador, y se ajusta a los requerimientos de la ley.

Por otro lado, el **«empleo informal»** se establece en sectores de la economía donde no se ejercen los suficientes controles tributarios o laborales, y comprende la actividad laboral de trabajadores independientes, como vendedores ambulantes sin licencia, y trabajos «en negro». Este tipo de trabajo, en la mayoría de los casos, está mal remunerado y se suelen ofrecer condiciones laborales deficientes. Además, como no cuenta con la debida protección legal para las relaciones laborales, deja a los trabajadores sin indemnización en caso de despido indebido, sin derecho al subsidio de desempleo y sin derecho a pensión.

El empleo informal se encuentra muy extendido en los países en desarrollo (60 % del total de los trabajadores en 2009, según un estudio de la Organización Internacional del Trabajo), cuya estructura económica no logra ocupar a extensos segmentos de la población en aptitud de trabajar y lanza a quienes pierden su empleo[7] a realizar una serie

6 OIT, XIII CIET sobre PEA, Ocupados, Desocupados y Subocupados, octubre de 1982, Ginebra

7 Bachetta, Marc (2009). *LA GLOBALIZACIÓN Y EL EMPLEO INFORMAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO*

de pequeñas actividades económicas en el área de los servicios, la artesanía, la construcción, el comercio ambulante y otras zonas de la actividad productiva.

En los países desarrollados también se da la economía informal, pero se engloba en el concepto de economía sumergida, que comprende también las actividades ilegales. Esta economía sumergida supone entre el 10 y el 30 % del PIB de los países de la Unión Europea.[8]

Subdesempleo

Empleo por tiempo no completo, retribuido por debajo del mínimo o que no aprovecha completamente la capacidad del trabajador.

2.1.2. Desempleo

El término desempleo alude a la falta de trabajo. Un desempleado es aquel sujeto que forma parte de la población activa (se encuentra en edad de trabajar) y que busca empleo sin conseguirlo. Esta situación se traduce en la imposibilidad de trabajar pese a la voluntad de la persona.[9]

Tipos De Desempleo

Desempleo Estructural: corresponde a un desajuste entre la oferta y la demanda de mano de obra de un espacio o frontera, es característico de un modelo de producción obsoleto y va acompañado de problemas económicos generales, por lo cual, es el tipo de desempleo que más se teme y cuya resolución requiere de grandes cambios.

Desempleo Friccional (por rotación y búsqueda): se da por las disparidades entre las características entre los puestos de trabajo y de los trabajadores, es decir, a pesar de que puedan tener ofertas de trabajo, las condiciones y/o salario de estos mismos no son aceptados por el solicitante y sigue su búsqueda por algo mejor en el futuro.

Desempleo Cíclico: Ocurre por un ciclo, generalmente cuando la economía se encuentra en recesión o crisis se pierden muchos puestos de trabajo.

8 La economía sumergida en España frente al resto de países desarrollados.

9 Autores: Julián Pérez Porto y Ana Gardey. Publicado: 2009. Definiciones: Definición de desempleo

Desempleo Estacional: es aquel que varía con las estaciones del año, debido a fluctuaciones estacionales en la oferta y la demanda de trabajo. Es muy característico a ciertas actividades como la agricultura o productos de temporada.

2.1.3. Comercio

Se debe entender por comercio la actividad económica que se encarga de la adquisición de los bienes para proceder a su venta. De esta manera, el comercio hace posible que los bienes pasen de las manos de unos productores a otros, o de los productores a los consumidores.

En sentido amplio, el comercio constituye la comunicación y trato de determinados sectores humanos con otros. Es decir, difícilmente puede concebirse el desarrollo de un país sin un nivel apropiado de la actividad comercial. Puntualizando, el comercio representa el papel de intermediario entre productores y consumidores.

El comercio admite una amplia clasificación para estudiarlo en forma interna (nacional) y externa (comercio internacional).

En sentido, económico, el comercio representa la actividad de intercambio, función que se originó con motivo del aprovechamiento de la división y especialización del trabajo y que fue impulsada gracias al desarrollo de los medios de comunicación y transporte.[10]

Comercio Informal.

La expresión sector informal aparece por primera vez a principios de los años 70, en una serie de informes sobre Ghana y Kenya elaborados por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) en el marco del Programa Mundial del Empleo.

En los países de Latinoamérica se constató que el problema social más importante no era tanto el desempleo como la existencia de un gran número de trabajadores pobres, que ante la imposibilidad de encontrar un puesto de trabajo en la economía formal se veían obligados a producir bienes y servicios, sin que sus actividades estuviesen reconocidas, registradas o protegidas por las autoridades públicas[11].

10 (Lewis, 1954; Weeks, 1975; Mazumdar, 1976; Fields, 1985; Dickens y Lang, 1985; Roberts, 1990).

11 El dilema del sector no estructurado, Memoria del Director General presentada a la 78ª Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo (OIT, 1991

La WIEGO (Women Informal Employement Globalizing and Organizing) señala que la categoría informal de la economía está integrada por todos los trabajadores (rurales y urbanos) que no gozan de un salario constante y suficiente, así como todos los trabajadores por cuenta propia -excepto los técnicos y los profesionales- Incluye dentro de este sector a los pequeños comerciantes y productores, los micro emprendedores, los empleados domésticos, los trabajadores por cuenta propia que trabajan en sus respectivas casas y los trabajadores ocasionales.

El comercio informal es aquel que no se rige por las normativas y leyes relativas a las transacciones de bienes y/o servicios en la sociedad (esto es lo que le da la "formalidad" al comercio). En general se aplica al comercio ambulante, o sea las personas que se ven en las veredas vendiendo cosas sin boleta o factura participan del comercio informal.

Este es conocido también como comercio ambulante y comerciante ambulante. Ambulantaje quiere decir el que se traslada de un lado a otro sin establecerse en un punto fijo, mismos que existen y causan problemas menores.

Ser informal, teóricamente significa estar fuera de lo formal, fuera de lo instituido. El problema radica en que en los países lo han instituido y nunca ha funcionado, razón por la cual la informalidad es considerada como algo casi natural en el país.

La informalidad se basa en problemas estructurales no resueltos y en el mal funcionamiento de las instituciones debido a la marginación y el centralismo. Es pragmática y transgresora y se caracteriza por un marcado relativismo ético, es decir cada uno quiere imponer sus reglas, nadie acepta las establecidas por la autoridad.

Su concepto de Economía Informal se ha popularizado en los últimos años, se emplea de manera tan amplia, que admite varios significados a la vez. Y no es raro incluso ver a una misma persona utilizar el mismo término en ocasiones distintas, para hablar de problemas diferentes.

En el ámbito académico, algunos investigadores trabajan con un concepto de informalidad que es sinónimo de marginalidad urbana y el resultado de un desarrollo capitalista desigual y dependiente. Para otros, es un sinónimo de rechazo masivo de los ciudadanos a las reglas de juego que les impone el estado, es decir, el marco legal vigente que resulta especialmente costoso y discriminatorio para los más pobres.

El comercio no estructurado o informal incluye a las personas que laboran en micro negocios comerciales asociados a los hogares y los trabajadores vinculados a micro negocios registrados que operan sin un local, es decir, en vía pública, o en pequeños talleres o locales. Existen diversos tipos de comerciantes y vendedores, destacando los ambulantes. [12].

2.2. TEORÍAS RELACIONADAS AL COMERCIO INFORMAL

El enfoque de la teoría neoclásica considera que las restricciones institucionales (como el salario mínimo) impiden el funcionamiento pleno de los mecanismos del mercado, por tanto, admitiendo que las barreras existen, los diferenciales de productividad promedio entre el Sector Informal Urbano (SIU y el Sector Formal (SF) se explican por la productividad marginal de la mano de obra ocupada en uno y otro sector. menos productividad marginal de los trabajadores informales

resulta alternativa o complementariamente de insuficiencias en la calidad del factor trabajo (falta de calificaciones) y/o limitaciones en la dotación de capital por trabajador (baja relación K/L); ésas últimas determinadas, al menos en parte, por las restricciones institucionales de acceso al mercado de capitales.

Sin embargo, la experiencia de la liberalización de los mercados laborales en varios países latinoamericanos, ha demostrado que esta explicación teórica no se adecua a lo que sucede en las realidades complejas de América Latina; pues, en lugar de reducirse las actividades en el sector informal, éstas crecen con mayor vigor día a día.

2.2.1. El enfoque marxista

El SIU surge como respuestas a la necesidad de subsistencia de la población sobrante respecto del sector formal y responde a un modo de producción no capitalista. El modo de producción es la síntesis entre las relaciones sociales de producción y las condiciones técnicas en que ésta se lleva a cabo.

La empresa informal es una unidad productiva de autoempleo y, por ende, no capitalista. Además, esta teoría sostiene que en el sector informal pre-capitalista, no existe

12 Cf. entre otros: Hernando de Soto, op. cit. (nota 6), pp. 59 s., 239-245, 295 y ss.; Alberto Bustamante Belaúnde, "El Estado mercantilista y el desarrollo del sector informal", en Roberto Hidalgo Trujillo (comp.) Retos de política económica frente a la crisis social. Perspectivas para los arios '90, Lima: Hábitat Perú Siglo XXI/Fundación Friedrich Neumann, 1989, pp. 80, 85, 88. En Bolivia no ha sido publicada ninguna obra teórica de envergadura que represente esta corriente neoliberal.

un proceso de generación de excedente.

Sin embargo, los críticos de esta teoría señalan que la realidad también demostró que en diversas actividades informales existe un proceso de reproducción ampliada, además, que diversas categorías de análisis del sector informal no tienen una correspondencia lógica en el análisis marxista –como el subempleo- razón por la cual las contradicciones se presentan más agudas.

Al momento de definir la actividad informal, surge el problema de cómo delimitar tales actividades, en este sentido, del dualismo de las teorías señaladas surgen dos enfoques. El primero, que refleja la visión de los países latinoamericanos concentrada en el estudio del empleo urbano con características propias que lo diferencian del empleo formal; el segundo proviene de los países desarrollados, donde lo informal se refiere al estudio de la economía subterránea que se concentra en el análisis y cuantificación de las actividades ilegales y no reportadas en la economía.

2.2.2. Enfoque Neoliberal

Para el enfoque neoliberal, lo decisivo del actual estado de cosas no es la existencia de un orden capitalista, sino precisamente su ausencia; en lugar de la dinámica de un capitalismo liberal predominaría el estancamiento propio de un sistema mercantilista y patrimonialista, que sofoca la iniciativa privada mediante un exceso de regulaciones burocráticas, por medio de la promoción de una minoría de agentes económicos (en detrimento de la mayoría) y en base a exhoneraciones tributarias y la imposición de barreras arancelarias (las cuales, en el fondo, favorecen a grupos cuyo principal mérito reside en haber conseguido una notable influencia política). Dentro de este contexto teórico, la economía informal aparece como una sana respuesta a una economía embrollada por el estatismo burocrático y como el anhelo razonable y moderno de propiedad privada y empresa libre[13].

El enfoque neoliberal adolece de flaquezas teóricas y debilidades prácticas. El rol del Estado aparece en tonos demasiado negativos, ya que, con la posible excepción de

13 Cf. entre otros: Hernando de Soto, op. cit. (nota 6), pp. 59 s., 239-245, 295 y ss.; Alberto Bustamante Belaúnde, "El Estado mercantilista y el desarrollo del sector informal", en Roberto Hidalgo Trujillo (comp.), Retos de política económica frente a la crisis social. Perspectivas para los arios '90, Lima: Habitat Perú Siglo XXI/Fundación Friedrich Neumann, 1989, pp. 80, 85, 88. En Bolivia no ha sido publicada ninguna obra teórica de envergadura que represente esta corriente neoliberal. Los escritos de Hernando de Soto han gozado, sin embargo, de una considerable difusión y de una recepción muy favorable; ellos contienen los puntos centrales sustentados por la tendencia neoliberal boliviana.

algunas naciones de Europa Occidental durante la acumulación primaria de capital, la promoción gubernamental ha sido decisiva para el ulterior despliegue de las actividades empresariales privadas (como lo demuestra actualmente el caso de Corea del Sur). Es simplista atribuir todos los fracasos de la iniciativa privada al entorno institucional y burocrático, cuando son múltiples las causas del desempeño mediocre de los empresarios pequeños y medianos en toda América Latina-**[10]** habrían de competir contra los grandes consorcios nacionales e internacionales, aun en el caso óptimo de que se anularan todos los obstáculos provenientes de la burocratización excesiva del aparato administrativo y todos los remanentes del orden mercantilista-patrimonialista. Por otra parte, es improbable que en el complejo contexto de la sociedad boliviana actual se pueda crear, mediante una especie de lógica darwiniana, un capitalismo liberal genuino e innovador frente al mercantilismo prebendalista y clientelista, el cual, paradójicamente, goza de popularidad [14] . Además, los neoliberales pasan por alto algunas funciones que imprescindiblemente debe cumplir el Estado y que, después de todo, no desatiende completamente: servicios públicos, educación, arbitraje de conflictos también entre los diferentes sectores informales**.**

La praxis, las medidas propugnadas por el enfoque neoliberal se distinguen también por su modestia. El objetivo principal es, obviamente, la reducción del Estado mercantilista y patrimonialista, la simplificación o anulación de sus funciones, la racionalización de las leyes y normas, la descentralización de la administración pública y medidas afines***[15]*** pero todos estos puntos del programa neoliberal no afectan los aspectos esenciales que también están ligados a la economía informal: la explosión demográfica, la continua erosión de los escasos suelos agrícolas bolivianos, la permanente migración del campo a la ciudad y la persistencia de mecanismos sociales, culturales e institucionales que originan la discriminación de las etnias indígenas de donde se nutre la

14 Carlos F. Toranzo Roca, "Comentario", en Fernando Prado/C.F. Toranzo Roca, Debate regional. Sector informal y empleo urbano en Santa Cruz, La Paz: ILDIS, 1990, p. 42. Sobre la obra de Hernando de Soto, escribió Laurence Whitehead que "mercantilismo" y "Estado" estaban cargados con un intenso simbolismo negativo; habría más denuncia que análisis de los mismos para "realzar la virtud moral atribuida a los informales". Whitehead, "Algunas reflexiones sobre el `Estado' y el sector informal", en Revista Mexicana de Sociología, vol. LI, No. 3, julio/septiembre 1989, p. 102

15 Un catálogo de las medidas propugnadas por el enfoque neoliberal para mejorar la situación de los informales y aliviar sus problemas burocráticos se halla en: Hernando de Soto, op. cit. (nota 6), pp. 298 -310, catálogo compartido por la correspondiente línea de pensamiento en Bolivia.

gran masa de los informales. hará el caso boliviano, Roberto Casanovas Sainz[16] . Cerca de la mitad de las unidades económicas informales en el ámbito urbano -vendedores ambulantes, empresarios pequeños, artesanos y ofertantes de los servicios más diversos han cumplido con la obligación de inscribirse y acceder a su Número de Identificación Tributaria (NIT) (lo cual no supone una erogación financiera), pero es muchísimo más reducido el porcentaje que paga efectivamente los impuestos, y aun en este caso se trata sobre todo de tributos locales (municipales) y no de impuestos nacionales. Se debe advertir que este comportamiento colectivo posee en Bolivia una larga tradición, basada en las prácticas de supervivencia que las etnias indígenas han tenido que desplegar a lo largo de siglos en un contexto que siempre les ha sido relativamente adverso.

2.2.3. Enfoque Indígena.

El estudio de estas pautas ambiguas de comportamiento colectivo ha llevado a la formulación incipiente de un enfoque indigenista acerca de la economía informal en Bolivia. Los informales indígenas dan a primera vista la impresión de un estilo de vida y de producción estática, pasiva y anticuada, pero, en el fondo, han sabido adaptarse de manera no innovadora, pero ingeniosa a circunstancias extraordinariamente duras para ellos, en un contexto concebido para favorecer a los estratos mayoritariamente blancos o mestizos[17]

A pesar de que existen únicamente fragmentos dispersos de una teoría indigenista de la economía informal[25], su relevancia radica en el elevado porcentaje de población de origen indígena en Bolivia (la fuente más importante de proveniencia de los informales) y en la creciente fuerza de las tendencias nativistas e indigenistas, que cuentan con no pocos informales entre sus adherentes.

Según este enfoque, la economía informal no es la mera estrategia actual de supervivencia de grupos sociales que han quedado al margen del desarrollo económico contemporáneo, sino un modo de vida autónomo que cuenta con una larga tradición. Esta estrategia de vida de las etnias indígenas debe ser comprendida fuera de los conceptos

16 Roberto Casanovas Sainz, op. cit. (nota 4), pp. 115-117. Cf. en general: Víctor E. Tokman, "Sector informal en América Latina: de subterráneo a legal", en Más allá de la regulación. El sector informal en América Latina, Santiago de Chile: PREALC, 1990, pp. 3-23

17 Cf. Gerd Schónwálder, The Other Path to Development? Approaches to the Informal Sector, Montreal: McGill University, 1990 (tiposcrito de una ponencia), p. 5 s.

convencionales de tradicionalidad y modernidad o economía planificada y mercado libre, conceptos que estarían ya prefigurados por una lógica euro céntrico que impediría una explicación realmente adecuada del fenómeno.

Hay que considerar el hecho de que la mayoría de los informales indígenas o mestizos con marcada ascendencia indígena, pertenecen a los grandes sectores sociales que desde la conquista española están sometidos a los más variados tipos de discriminación, aunque éstos sean, hoy en día, de carácter extralegal. Entre ellos, hay que admitir, por cierto, una amplia gama de explotación económica más o menos abierta.

El enfoque teórico indigenista subraya el hecho de que los informales campesinos dedicados al cultivo de la coca, vendedores ambulantes urbanos, trabajadores despedidos de las minas, mini-empresarios en nuevas aglomeraciones de índole precaria, continúan una antigua tradición que puede ser calificada como una hábil actitud de ambigüedad frente al Estado central y al aparato burocrático, los cuales, hasta hoy, tienden a favorecer los intereses de la población no aborigen.

La economía informal ejercida por los grupos mencionados no pone en duda frontalmente la legalidad del Estado boliviano, sus leyes e instituciones, no cuestiona los logros tecnológicos de la modernidad y tampoco trata de disociarse totalmente ni del mercado ni del marco legal y monetario del Estado central, pero intenta construir, paralelamente, un circuito de pequeñas empresas, nexos, obligaciones y prestaciones de servicios, un circuito que no está registrado legalmente (o sólo en forma muy parcial y temporal), y se aprovecha de algunos resquicios y de muchas oportunidades que brinda el quehacer económico del presente, cuya tolerancia con respecto a irregularidades legales ha crecido enormemente en esta época de una severa crisis económica. Este sistema está basado en relaciones de reciprocidad, parentesco y compadrazgo que provienen de las antiguas tradiciones socio-culturales andinas. Se trata de un modo de vida y de una estrategia permanente del quehacer productivo que tienen raíces muy profundas en el pasado; para los que viven en aquel contexto, la diferencia entre formal e informal o entre tradicional y moderno no tienen ningún sentido.

Pese a la distancia que el enfoque indigenista atribuye a los informales con respecto al mundo formal-moderno (distancia que significaría, asimismo, un grado substancial de autonomía), es probable que éstos se hallen en una posición subordinada con relación a la economía formal, no sólo a causa de los factores recién mencionados, sino también

porque la economía informal en su totalidad sirve, en último término, a la consolidación o, por lo menos, al mantenimiento de la formal-moderna. En el caso boliviano, se puede aseverar que existe, sin duda alguna, un flujo financiero permanente y voluminoso del sector informal en favor del formal[18].

2.2.4. Corriente de la Dualidad.

El término "informal", construido para conceptuar a aquel sector excluido de la industria moderna ingresó al mundo académico de la mano de un estudio titulado: "Empleo, Ingreso y Equidad: una Estrategia para incrementar el Empleo productivo", editado en Kenia por la OIT. A partir de entonces, la economía de los países en desarrollo fue caracterizada, dentro de algunas corrientes de análisis, como dual, de un lado, los informales, del otro los formales.

- **El Sector Formal;** está construido por la vía de la modernización de la economía en un esquema capitalista tradicional con propiedad unipersonal o anónima-corporativa, presenta relativa estabilidad laboral constituida en unidades productivas grandes existe fuerte presencia del capital nacional y/o extranjero es intensiva en capital y no en empleo, se observa alta diferenciación de funciones el trabajo asalariado es predominante se rige por contratos exclusivos la innovación frecuentemente es tecnológica; la producción está orientada a la acumulación existe una separación entre la administración y la producción se emplea mano de obra selectiva está plenamente integrada al universo de contribuyentes.
- **Sector Informal;** Emerge como fruto del capitalismo periférico, incapaz de absorber la mano de obra sobrante, que al no poder quedar como desempleo abierto, debe "inventarse" un trabajo; se caracteriza por una economía de solidaridad y autogestión siendo la propiedad familiar o individual existe al movilidad laboral, al extremo de que algunos autores no lo consideran un sector si no una estrategia de supervivencia; las unidades de producción son pequeñas con una productividad media a muy baja el capital es limitado y el acceso a crédito es restringido el personal remunerado es poco, no existe la especialización del trabajo por lo que

18 Según Gerd Schónwálder, el sector informal sería sólo una dimensión social, denotando lo común de la situación histórica específica de varios grupos sociales en decadencia económica, y no un actor socio-político con peso propio. Schónwálder, Still..., op. cit. (nota 12), p. 13; Laura Fazas/René Antonio Mayorga, Los movimientos sociales en Bolivia: una experiencia metodológica de investigación, La Paz: CERES, 1986, pp. 10-18, sobre la compleja relación entre movimiento social, movimiento popular, clase social, actor socio-político, etc. en el contexto de la evolución contemporánea de Bolivia y del rol del Estado. Sobre esta temática, cf. la obra fundamental: Rafael Archondo, Los compadres del micrófono. La refundación del ayllu urbano, La Paz: HISBOL, 1995.

generalmente el producto es concluido en su integridad por el trabajador, se privilegia el trabajo a destajo las relaciones van más allá de los roles funcionales, los actores son amigos socios y compadres, existe barreras mínimas de entrada con casi ninguna innovación se enfatiza en la supervivencia existe unidad entre administración y producción (empresarios – operarios) la mano de obra es no calificada se encuentra bajo una legalidad parcial o inexistente, que lo sitúa en la semiclandestinidad.

La *"corriente de la dualidad"* considera que el Sector Informal Urbano es un subconjunto de la Economía, cuyas características fundamentales son:

a) Que las actividades económicas del sector no están registradas en las cuentas nacionales.

b) Que no pagan impuestos.

c) Que "no se rigen por las disposiciones de la autoridad del Estado"[19], según Samuel Doria Medina principal exponente de esta corriente.

Para esta corriente, incluso el narcotráfico se incluye en el Sector Informal Urbano. Uno de los primeros escollos en el rendimiento del término "informal" fue que aludía a una variedad a veces demasiado amplia de realidades. Así, al menos cuatro modalidades de organización de la producción quedaban "atrapadas" bajo este concepto. Primero, aquellas unidades en las que el capital y el trabajo tenían borradas sus fronteras, segundo, allí donde los trabajadores mantienen un acuerdo verbal y frágil con su empleador, es decir, no firman un contrato en el que queden claras sus obligaciones y derechos; tercero, aquellos arreglos por medio de los cuales un empresario grande paga a destajo una labor, que se puede ejecutar fuera de la planta industrial, y cuarto, muchos de los servicios personales o domésticos, típicos de América Latina. A todo ello se le llamó en algún momento "informal", simplemente porque no encajaba en la normalidad capitalista o industrial, y por ello surgieron más tarde sub-categorías como la de sector familiar o doméstico o zonas de subcontratación.

Los críticos de la visión dualista sostienen que cuando la producción en pequeña

19 Samuel Doria Medina, op. cit. (nota 2), p. 134. En general sobre esta temática: Hernando de Soto, op. cit. (nota 6), pp. 199- 201. Según De Soto, este tipo de transferencias redundan en favor del Estado peruano: cerca del 10% del producto interno bruto peruano (1985) se debe a transferencias involuntarias del sector informal hacia la totalidad de lo formal, lo que incluye obviamente al Estado (ibid., p. 200).

escala es evaluada simplemente como un rebalse de la modernidad o como mero auto-empleo, la tendencia es a imaginar que se trata de un sector-refugio, es decir, de una plataforma temporal y pasajera de ingresos. Así, a medida que crece el dinamismo del área moderna de la economía, debería mermar la informalidad. Nos encontramos entonces ante la creencia de que esta "otra cara" de la producción debe desaparecer en algún momento por obra del progreso y que, por lo tanto, es sinónimo de atraso, anomalía o defecto. El prisma dualista traza entonces oposiciones claras. De un lado está el dinamismo, el futuro y lo elegible, mientras en el otro extremo mora el estancamiento, el pasado y lo evitable.

La consecuencia inmediata de esta manera de mirar las cosas es pensar que la informalidad crece en tiempos de recesión y constreñimiento, mientras se reduce en época de bonanza. Este aserto ha sido desmentido en varias ocasiones por datos verificables. Hernando Larrazábal, desde el CEDLA, detectó un fenómeno parecido para Bolivia, percibió que estos sectores crecen con la igual fuerza en tiempos de estabilidad o crisis. Las diferencias estarían en la intensidad. En periodos de expansión, se da un ensanchamiento de las unidades ya existentes que contratan más operarios, mientras en tiempos de recesión, se genera una proliferación mayor de unidades pequeñas. En ese sentido, resulta hoy rebatible afirmar que los pequeños emprendimientos son síntoma automático de pérdida de dinamismo económico y atraso.

2.2.5. Corriente Estructural

La segunda corriente, llamada "estructural", está impulsada a nivel internacional por el PREALC[20] y tiene como a su principal representante a Daniel Carvonetto y, casi en la misma línea a Hernando de Soto con su libro El Otro Sendero. Esta corriente está representada a nivel nacional por el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA).

Esta corriente considera que la base social del Sector Informal Urbano está dada por el excedente de mano de obra del sector empresarial o moderno que, al no encontrar oportunidades de empleo en el aparato productivo, desarrolla otras estrategias de sobre vivencia. Así mismo, considera que esa falta de oportunidades de empleo se debe a la incapacidad del aparato productivo de generar empleo productivo y que la mano de obra

20 En Actualidad Laboral Nro. 4, La Paz, CET, 1987: Passim.

ocupada en este sector seria poco calificada, precisamente por las facilidades de acceso al mismo.

No queremos dejar de mencionar otra propuesta de interpretación de este sector, poco difundida, que pretende ser sustitutiva de dos anteriores: la propuesta de Miguel Fernández, miembro del ex Centro de Estudios del Trabajo (CET), que niega la valides científica de categoría Sector Informal Urbano señalando que existe más bien un sistema de producción "especial" que coexiste con la organización empresarial capitalista. Este sistema de producción "especial" no es típicamente capitalista ni expresamente pre- capitalista[21].

Hagamos una "abstracción" teórico – ideológica de estas corrientes, y utilicemos el termino Sector Informal Urbano para denominar de alguna manera a un grueso sector de la población urbana que desarrolla estrategias de sobre vivencia basadas en la generación de autoempleo y cuya característica es que perciben ingresos económicos bajos y muy fluctuantes en la multiplicidad de actividades que desarrollan.

Entonces, el Comercio Informal Urbano (CIU), comprenderá a aquellos sectores poblacionales que desarrollan estrategias ocupacionales, de autogeneración de empleo – ingresos. Se han establecido dos categorías ocupacionales que comprenden el CIU; los ocupados en el sector "semi-empresarial" y los ocupados en el sector "familiar".

Ambos sectores, tanto el semi-empresarial como el familiar, estarían comprendidos en tres grandes ramas:

- La manufactura o producción de todo tipo de bienes de consumo intermedio y de consumo directo.
- Los servicios, especialmente referidos a todo tipo de reparaciones.
- El comercio incluidas las actividades de los vivanderos[22].

Para los investigadores del CIU, las estrategias ocupacionales que estarían enmarcadas dentro de esta categoría funcionarían al margen de la lógica capitalista de organización del trabajo, es decir, no pueden ser considerados como empresas, pues ya que su principal característica es propiamente empresas serias una de las condiciones para

21 Ver Casanovas S., Roberto; Escobar de P Silvia Los trabajadores por cuenta propia en La Paz, L.P., CEDLA, 1988, Passim

22 ILDIS, El Sector Informal y Movimiento Obrero, cuaderno Nro. 2, La Paz, 1987, Passim. De acuerdo a esto, quedarían excluidos de esta categoría, los obreros, empleados, los patrones y los profesionales de las llamadas "capas medias".

considerarlos “informales”. Estas actividades “informales” son perfectamente funcionales a los modelos económicos del capitalismo, sobre todo en lo referido a la distribución y el consumo. Otro elemento que señalan, los investigadores del CIU, es que esta población constituye un estrato diferenciado de la fuerza de trabajo urbana y de ingresos económicos más bajos.

La tendencia teórica más antigua y que aún ejerce la mayor influencia es aquélla asociada a la inmensa investigación empírica del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), que fue creado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), dependiente de las Naciones Unidas. Este enfoque teórico, que se ha nutrido de un marxismo mitigado por tendencias estructuralistas y otras modas en las últimas décadas y, obviamente también la Teoría Latinoamericana de la Dependencia[23] parte a priori de la concepción de que un desarrollo adecuado y logrado consiste en un proceso sostenido de crecimiento, urbanización, consumo de masas e industrialización. Ya que el paradigma evolutivo es una imagen bastante convencional de la modernidad contemporánea, el desenvolvimiento socio-económico que postula esta corriente es, en el fondo, una industrialización basada en la tecnología contemporánea, en la homogeneización creciente de toda la sociedad y en una dinámica técnico-cultural continuada.

En contraste con estos valores normativos, la economía informal aparece como una deformación temporal, como un fenómeno precario y provisional y como un callejón sin salida que, en última instancia, se opone al "desarrollo normal" de la

sociedades latinoamericanas[24]

La economía informal es considerada, entonces, como un retorno a la "heterogeneidad estructural" y a modelos anticuados de producción y distribución; se la percibe asimismo como un sistema que retiene importantes recursos que servirían al proceso de industrialización y como un círculo vicioso que sólo conduce a un tenaz tráfico de la pobreza entre los informales mismos.

23 PREALC, oficina internacional, dedicada al estudio del “empleo”, dependiente de la O.I.T.

24 Jaime Mezzera, "Abundancia como efecto de la escasez. Oferta y demanda en el mercado laboral urbano", en Nueva Sociedad, ibíd., pp. 106-117; Ernesto Kritz, "Análisis del sector informal urbano en América Lati-na", en Leticia Sainz (comp.), op. cit. (nota 10), p. 60; Kritz, "Políticas latinoamericanas en relación al sector informal", en ibíd., p. 245 s.; Horst Grebe López, "Comentario", en ibid., p. 97; Rolando Morales, "Coment a- rio", en ibíd., p. 232.

2.3. ANTECEDENTES DEL EMPLEO EN AMERICA LATINA

Uruguay, Chile y Panamá presentaron los mejores trabajos y bien remunerados, mientras que Bolivia se ubicó en el puesto 10, con un porcentaje de 55,49 % en tasa de desempleo, el país mantiene un 4 por ciento y las autoridades aseguran que hubo un incremento significativo de trabajos asalariados

Un informe del Índice de mejores trabajos en América Latina hasta 2015, da cuenta que Uruguay, Chile y Panamá presentaron los mejores trabajos y bien remunerados, mientras que Bolivia ocupa el puesto 10, con un porcentaje de 55,49 por ciento. Asimismo, el indicador muestra que el país tiene el mayor número de empleos informales.

El citado índice, sostiene que la tasa de desempleo, el país mantiene un porcentaje que está en el orden del 4 por ciento y las autoridades nacionales aseguraron un incremento significativo de los trabajos asalariados; pero las cifras en organizaciones no gubernamentales muestran que se redujo la cifra por la ocupación individual, en especial en el comercio.

Entretanto, los empresarios en reiteradas oportunidades expresaron que el contrabando y el comercio informal afectan a las industrias nacionales, y la lucha de la Aduana contra este flagelo es insuficiente.

Para el ministro de Trabajo, Héctor Hinojosa, la baja tasa de desempleo en Bolivia, que se encuentra en 3,3%, se debe a la implementación del modelo económico y programas de empleo impulsados por el Gobierno en 12 años.

Empleo formal escasea en el país.

De acuerdo con el índice de mejores trabajos en América Latina hasta 2015, Uruguay, Chile y Panamá presentaron los mejores trabajos y bien remunerados, mientras que Bolivia se ubicó en el puesto 10, con un porcentaje de 55,49 por ciento, también el indicador muestra que el país tiene el mayor número de empleos informales.

Así, el índice es la media ponderada de estos cuatro indicadores y sus puntuaciones van de 0 a 100. Para que un país obtenga 100 puntos, todas las personas que participan en la fuerza laboral deben estar empleadas con un trabajo formal que les aporte un salario suficiente.

Los indicadores se calculan usando la población de 15 a 64 años, excluyendo a aquellos que están estudiando y que, por ello, no se encuentran trabajando ni buscando empleo.

CAPITULO III
METODOLOGIA

3. METODOLOGÍA

3.1. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La metodología de la investigación es la explicación de los mecanismos para el análisis de las problemáticas de la investigación. el presente trabajo es de tipo descriptivo orientado a estudias factores económicos y sociales que conllevas a las personas a dedicarse a alguna actividad de comercio informal. según indica ¨los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupo, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o investigador.¨[25]

3.2. MÉTODOS y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

El Método Estadístico.- al recopilar la información cualitativa y cuantitativa se utilizó este método, además en su posterior análisis se comprobó la hipótesis planteada[26].

Método Investigación Histórico. - consiste fundamentalmente en hacer un estudio de en tema, asunto o problema a través de la evolución que tuvo, hasta las formas actuales que presente o tenga, además, este método tiene como fin plantear la hipótesis del fenómeno a estudiar.

El Método Bibliográfico. - es el conjunto de técnicas y estrategias que se emplean para localizar, identificar y acceder a aquellos documentos que contienen la información pertinente para la investigación.

Técnica de las Encuestas. - es otro procedimiento que se emplea en la investigación de los fenómenos sociales, la encuesta es la captación, conscientemente planteada y registrada en boleta de cuestionario, de los hechos, opiniones, juicios y motivaciones sociales, a través de respuestas obtenidas al realizar la encuesta.

---

[25] HERNANDEZ SAMPIERI Roberto y Otros Op. ¨metodología de la investigación, ¨Cit, Pág. 69.

[26] BERNAL CESAR A. Metodología de la investigación, tercera edición PEARSON EDUCACION, Colombia, 2010

3.3. TIPO DE INVESTIGACION

La investigación se centró en un estudio exploratorio y descriptivo.

La exploratoria tiene por objetivo, "recabar información para examinar un tema o un problema poco estudiado o que no ha sido abordado antes"[27]. En este caso, este tipo de estudio analiza una problemática que no fue anteriormente abordada en forma científica, como del comercio informal como forma de sobrevivencia.

*La **investigación descriptiva*** permite, "obtener un panorama más preciso de la magnitud del problema o situación, derivar elementos de juicio para estructura políticas o estrategias operativas"[28]. Asimismo, es importante conocer la problemática a profundidad, para posteriormente demostrar la forma de supervivencia de las familias en el comercio informal.

3.4. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Se tomará en cuenta el enfoque mixto: cuantitativo-cualitativo. Estos enfoques sirvieran para analizar el fenómeno de estudio.

De acuerdo a Hernández Sampieri y otros[29], "el enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población; mientras que el enfoque cualitativo, por lo común, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. A veces, pero no necesariamente, se prueban hipótesis.

Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones. Por lo regular, las preguntas e hipótesis surgen como parte del proceso de investigación y éste es flexible, y se mueve entre los eventos y su interpretación, entre las respuestas y el desarrollo de la teoría."

---

27 RAMÍREZ, Ivonne: Apuntes del Taller Metodología de la Investigación. Maestría en Educación Sucre – Superior. UMRPSFX. 2007.

28 Op. Cit. RAMÍREZ.

29 Roberto Hernández Sampiere y otros, *Metodología de la Investigación*, 3° edición, Mc Graw Hill, México, 2003. Pág. 5

3.5. METODOS Y TECNICAS DE RECOLECCION DE DATOS

Para determinar la muestra, es necesario explicar que es un **Universo**, "un grupo específico de conjunto de individuos de los cuales se trata de estudiar una característica"[30].

En este caso concreto, el Universo son las personas que trabajan en el comercio informal.

La **población** "es la totalidad de valores posibles de una característica particular de un universo, que se pretende estudiar"[31].

La **muestra** "es una parte de la población obtenida de acuerdo a una regla determinada".[32]

3.5.1. Muestra Probabilística o Aleatoria

Todos los elementos tienen la misma probabilidad de ser elegidos"[33]. Además, es el tipo de muestra recomendada en el caso de aplicación de encuestas.

Esta investigación se efectuará en los Comerciantes Informales Urbanos dedicada la venta de bienes perecederos (verduras/frutas, comestibles, comidas/bebidas, prendas de Vestir, productos electrónicos y accesorios, artículos de hogar, otros)

A través de una muestra probabilística se aplicará un cuestionario y se determinará el tamaño de la muestra de manera que todos tengan la misma probabilidad de ser elegidos.

Para este caso, se tomó como universo poblacional de 8.000 comerciantes informales de la ciudad de Tarija, de acuerdo a los datos proporcionados por dirigente del sector de gremiales señora Adriana Romero.

Estos comerciantes, de los cuales se consideró sus características demográficas, su procedencia y sus formas de racionamiento con el sector informal, están concentrados en las zonas que pertenecen al casco urbano central, que corresponde a la organización territorial establecida por el Gobierno Municipal.

---

30 Op. Cit, CORIA. Pág.10

31 Op. Cit. CORIA. Pág.10

32 Op. Cit. CORIA. Pág.11

33 Op. Cit. SAMPIERI Y OTROS AUTORES. Pág. 209

En dichas zonas se determinó 6 tipos de comerciantes informales: los que operan desde: kioscos o puesto fijo, puesto semifijo, anaqueles, tarimas, vendedores.

Para realizar el levantamiento de información se tomó una muestra la cual, de acuerdo a las características del trabajo, se calculó en base al **Método De Muestreo: Muestreo Aleatorio Simple**

3.6. CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA POBLACIÓN MUESTRA

La población de estudio está conformada por comerciantes que realizan su actividad en vías públicas de la ciudad de Tarija, según el registro de gremiales son 8.000 comerciantes informales, datos obtenidos a abril de 2018 (La muestra de estudio se estimó a través del cálculo de muestreo probabilístico considerando la fórmula estadística siguiente:[34]

$$n = \frac{Z^2 N P Q}{Z^2 P Q + N E^2}$$

Donde:

n = Tamaño de muestra
Nc = 90%
Z= Valor de la Tabla de distribución normal = 1.645 (nivel de confianza)
N = Número total de población = 8.000 comerciantes
P = Probabilidad de ser elegido (0.5)
Q = Probabilidad de no ser elegido (0.5)
E = Limite de error = 0.08 (8%)

Aplicando la fórmula

$$n = \frac{(1.645)^2 (8.000) (0.5) (0.5)}{(1.645)^2 (0.5) (0.5) + (8.000) (0.8)^2}$$

n = 104,33~ 104 comerciantes

*NOTA: Con un nivel de confianza de 90% y un error del 8 % se estima que los tamaños de muestra necesario para estimar nuestro objetivo serán de 104 comerciantes informales de la ciudad de Tarija***.**

34 MUNCH, Lourdes, ANGELES, Ernesto "Métodos y Técnicas de investigación" Edit. Trillas México 2003 pag.103

3.7. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

El cuestionario fue diseñado con el propósito de que el entrevistado pueda responder con facilidad, las preguntas son claras y sencillas. (ver anexo N°1) También cumple las siguientes cualidades:

- El número de preguntas se ha reducido al mínimo posible.
- Las preguntas son claras.
- El orden de las preguntas es lógico. Las preguntas van seguidas de las específicas.
- El contenido de las preguntas no está sesgado, ni pretende ofender a ninguna de las partes que se encuentren involucradas.
- Al momento de redactar las preguntas se utilizó lenguaje con palabras sencillas y de significado universal, para así evitar que las respuestas puedan estar sesgadas.
- En cuanto a la forma de respuesta la mayor parte de las preguntas son cerradas o de respuesta fija, sin embargo, se emplearon también preguntas abiertas entendiendo por ello, que se brindó la oportunidad al encuestado de responder a libre criterio.

3.8. LEVANTAMIENTO DE DATOS

Una vez lograda la encuesta final, se procedió al levantamiento de datos, se realizó la visita a los comerciantes del mercado campesino.

El levantamiento de información se realizó en un lapso de 15 días, muchos comerciantes se negaban a dar información, sin embargo, después de un arduo trabajo de campo se consigue culminar las encuestas con éxito.

La encuesta se realizó a 104 comerciantes informales del mercado campesino que están dentro, a los alrededores o ambulando, ya que dadas las inclemencias, precariedad y vulneración algunos aun no cuentan con puesto cedido definido y por tanto ellos conocen la realidad de cerca que se vive como comerciantes informales.

3.9. SISTEMATIZACIÓN

Después del levantamiento de datos se prosiguió con la sistematización de los mismos en esta etapa se realizó el uso del programa IBM SPSS Statistics 24 y Excel 2010, mismos que serán bastante útiles a la hora de analizar los datos y presentar los resultados.

Una vez elaborada la base de datos se hizo el análisis correspondiente para cada variable aplicando de esta forma un análisis descriptivo.

Los resultados alcanzados serán presentados en el siguiente capítulo.

CAPITULO IV
ANALISIS DE RESULTADOS

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Comportamiento del Desempleo

Bolivia registra la menor tasa de desempleo de la región en el área urbana, en la que los demás países están por encima del 6 %, según datos del Instituto Nacional de Estadística

Bolivia registra la menor tasa de desempleo de Latinoamérica con un 4,48 %, con la mayor población desocupada entre los jóvenes, según datos expuestos hoy en un informe oficial, al cuarto trimestre del año 2017 que da cuenta que la tasa de desempleo es de 4,48 %, que nos sitúa entre los países que tenemos la menor tasa de desempleo de la región", manifestó la ministra de Planificación de Bolivia, Mariana Prado, en la presentación de estos datos en La Paz.

Por su parte, el director Instituto Nacional de Estadística de Bolivia (INE), Santiago Fajart, recalcó que Bolivia registra la menor tasa de desempleo de la región en el área urbana, en la que los demás países están por encima del 6 %. Las tasas de desempleo más altas registradas en 2017 se produjeron en Brasil con el 11,8 %, Colombia con 9,6 %, Uruguay 7,6 % y Argentina 7,2 %, según datos expuestos por Fajart.

Además, presentó algunos resultados de la Encuesta Continua de Empleo en el país, que evidenciaron que las mujeres en el área urbana tienden a tener una tasa de desempleo más alta que los hombres. Los hombres registraron 4,2 % de tasa de desempleo, mientras que las mujeres alcanzaron el 4,9 % en 2017.

Fajart destacó que con base en programas gubernamentales se redujo en casi un punto porcentual esta brecha en relación a 2016, cuando los hombres registraban un 4 % y las mujeres el 5 % de tasa de desempleo.

El director informó de que son los jóvenes quienes registran la mayor tasa de desempleo, la más alta de 18 a 23 años con un 9,1 % y con el 7,9 % de 24 a 28.

Privados califican de 'perverso' el pago del segundo aguinaldo

Sin embargo, destacó que el Gobierno boliviano trabaja en programas enfocados en este grupo para brindar oportunidades de inserción laboral.

Las estadísticas fueron presentadas a un año de la implementación del Plan Generación de Empleo, que ejecuta programas para reducir el desempleo en jóvenes en Bolivia.

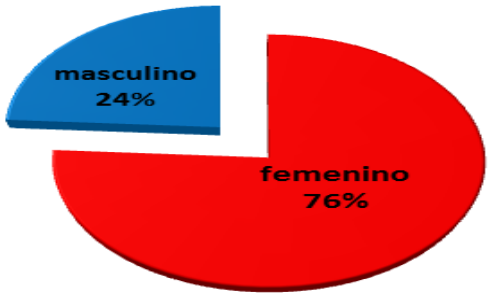
La ministra subrayó que en un año de la ejecución de este plan se generaron 58.296 empleos, que benefician sobre todo a jóvenes.[35]

4.2. Características Generales de los Comerciantes

Para dar cumplimiento a los objetivos del Trabajo, demostrar que los resultados son proporcionales en cuanto a su distribución a la hora de realizar la entrevista, en este punto se realiza una breve descripción de las características generales del comerciante informal como ser género, edad, grado de instrucción y el número de hijos.

Gráfico N° 1

CLASIFICACIÓN DE LOS COMERCIANTES SEGÚN GÉNERO
(en porcentaje)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas
Elaboración Propia

A partir de los datos de las encuestas, se obtienen los siguientes resultados a cerca del genero de los comerciantes informales de la ciudad de Tarija. En el grafico N° 7, el porcentaje que representa al género femenino es del 76% y el género masculino representa el 24%.

La venta ambulante es una alternativa laboral optada en su mayoría por mujeres, esto se debe a diversos factores, uno de ellos se debe a que cuando se trata de productos comestibles, comidas y bebidas, son principalmente mujeres quienes se dedican a preparar y comercializar estos productos, por otra parte, existen estudios[36] revelan que las mujeres son más productivas a la hora de vender debido a diversas habilidades, entre

35www.eldeber.com.bo/economia/Bolivia-con-la-menor-tasa-de-desempleo-de-la-region

36 La empresa de Software de gestión de redes comerciales, ForceManager, realiza constantes estudios que miden el rendimiento de la fuerza de Ventas.

ellas: empatía, dinamismo e inteligencia emocional, que genera al momento de ofrecer el producto.

TABLA N° 1

EDAD DE LOS COMERCIANTES SEGÚN GENERO

(en frecuencias absolutas y relativas)

sexo	Edad del Comerciante						Porcentaje	Total
	15 - 25	26 - 35	36 - 45	46 - 55	56 - 65	66 >		
femenino	15	17	20	16	7	4	76%	79
masculino	3	7	5	4	6	0	24%	25
Total	18	24	25	20	13	4		
Porcentaje	**17,3%**	**23,1%**	**24,0%**	**19,5%**	**12,5%**	**3,8%**	**100%**	**104**

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

Según la Tabla Nº 1 el 23,1% de los vendedores se encuentran entre el rango de 26 a 35 años, en su mayoría mujeres, el 3,8% delos comerciantes informales cuentan con una edad entre 66 años, cabe denotar que estas comerciantes son mujeres.

Por otra parte, se observa el trabajo que ejecuta el comercio informal demandan personas jóvenes adultas entre 15 y 55 años de edad, esto se debe a las características que este tipo de empleo requiere mayor esfuerzo.

Esto refleja, la precariedad del empleo en la ciudad de Tarija, que es fruto de demanda laboral del aparato productivo que no puede generar empleos estables en formalidad.

TABLA N° 2

GRADO DE INSTRUCCIÓN SEGÚN GENERO DE LOS COMERCIANTES (en frecuencia)

Sexo	Grado de Instrucción						Total
	básico	intermedio	medio	técnico	superior	ninguno	
femenino	31	8	18	5	15	2	**79**
masculino	4	9	4	3	5	0	**25**
Total	**35**	**17**	**22**	**8**	**20**	**2**	**104**

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

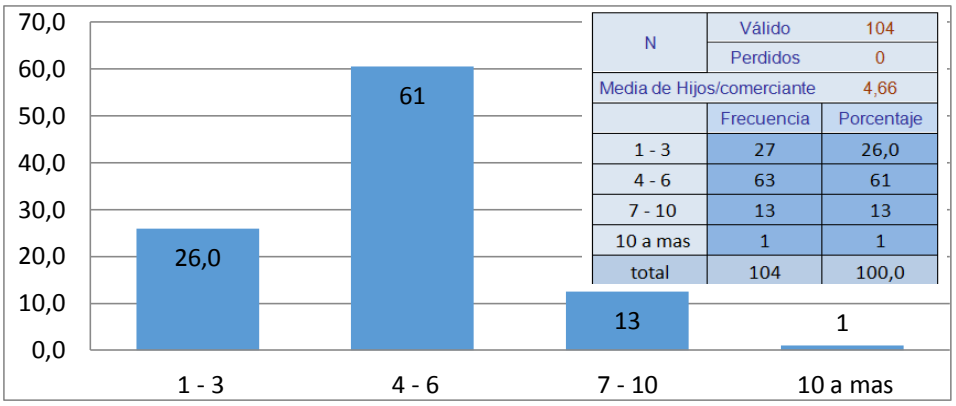
Elaboración Propia

En la tabla Nº 2 se observa sobre el caso del nivel de instrucción 35 de 104 comerciantes tienen un nivel de formación básico, 30 de 104 comerciantes realizó una carrera técnica o universitaria, por consecuente se puede decir que el país en general se evidencia que tanto en la economía formal, se está produciendo una destrucción de la fuerza de trabajo, lo que implica señalar la existencia de un bajo nivel de alimentación y niveles de educación sumamente bajos (donde el niño no puede ir ni siquiera a la escuela gratuita) y aquellos que inician sus estudios sencillamente no acaban, por las condiciones económicas existentes, tienen que trabajan atender a la familia, alimentarse, vestirse, etc.

El grado de instrucción muchas veces es una de las principales razones por lo que el comerciante ejerce esta actividad, además contando que se tiene profesional los mismos afirman no contar con un trabajo formal o que las ganancias que se perciben a causa del comercio son más ventajosas.

GRÁFICO Nº 2

NÙMERO DE HIJOS QUE TIENEN LOS COMERCIANTES
(en frecuencia y porcentaje)



N	Válido	104
	Perdidos	0
Media de Hijos/comerciante		4,66
	Frecuencia	Porcentaje
1 - 3	27	26,0
4 - 6	63	61
7 - 10	13	13
10 a mas	1	1
total	104	100,0

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

El Gráfico Nº 2 podemos ver que el 61% del total de las encuestas realizadas se denota que los comerciantes tienen entre 4 a 6 hijos por familia, el 1% de los comerciantes tienen 10 a más hijos en la familia, con una media aproximada de 5 hijos por comerciante, en la mayoría de casos el número de hijos es una principal razón por la que el comerciante se dedica a esta actividad, ya que por medio de esta actividad el comerciante destina sus ingresos en alimentación, salud y otros.

4.3. Vivienda

La construcción o tendencia de vivienda propia es una manera de expresar el grado de prosperidad económica en la sociedad y mide de alguna forma la calidad de vida que tienen estas personas.

TABLA N° 3

VIVIENDA DEL COMERCIANTE
(en porcentaje y frecuencia)

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Alquilado	24	23,1
Propio	73	70,2
Anticrético	7	6,7
Total	104	100,0

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

La tabla Nª 3 ilustra la posesión de la vivienda que tiene el comerciante informal el 70,2% del total la vivienda es propia, 23,1% del total de los comerciantes viven en condición de inquilino y un 6,7% del total su vivienda adquirió a través de un anticrético. De acuerdos a la tabla Nº 10 se puede evidenciar que la mayoría de comerciantes tiene casa propia, tienen mejor comodidad en relación a los que viven en anticrético y alquiler.

TABLA Nª 4

MONTO QUE PAGA EN ALQUILER EL COMERCIANTE (en frecuencia y porcentaje, expresado en bolivianos)

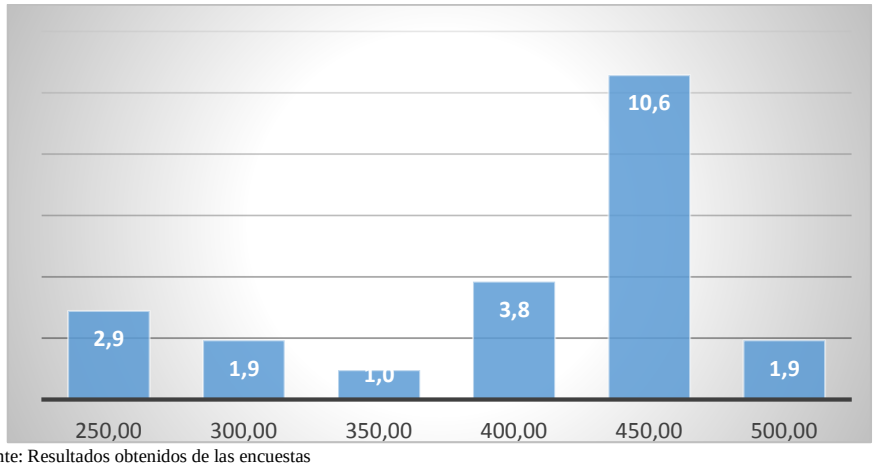
Monto	Frecuencia	Porcentaje
250,00	3	2,9
300,00	2	1,9
350,00	1	1,0
400,00	4	3,8
450,00	11	10,6
500,00	2	1,9
Total	23	22,1
Perdidos	81	77,9
Total	104	100,0

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

Gráfico Nº 3

MONTO QUE PAGA EN ALQUILER EL COMERCIANTE (en porcentaje, expresado en bolivianos)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

Según la tabla Nº 4 y gráfico Nº 3 se observa el monto que el comerciante paga por concepto de alquiler de su vivienda desde 250 a 500 Bs mensuales, de estos el 10,6% de los comerciantes pagan un alquiler que va por los 450Bs, 1% paga 350 Bs, el precio de cada alquiler depende al número de habitaciones que ocupa, la zona donde habitan, número de hijos que tienen, y a la comodidad que cuenta del comerciante en la vivienda.

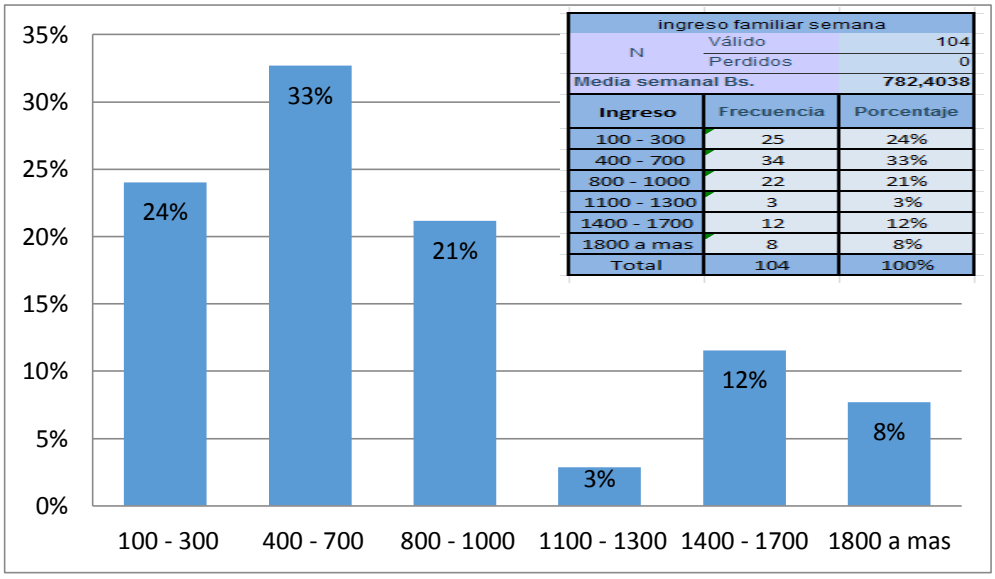
4.4. Ingresos

En el comercio informal urbano existe un ingreso real que representa el ingreso familiar disponible, y el ingreso adquiridos que reciben a través del comercio informal por persona.

En cuanto del ingreso del comercio informal es muy difícil cuantificar este dato ya que en el sector en toda su magnitud es muy celoso de este dato ya que manifiestan que solo ganan para su alimentación primordialmente, para pagar la luz, agua, alquiler muy difícilmente educación y salud y en algunos casos la vestimenta.

Gráfico N° 4

INGRESO FAMILIAR DEL COMERCIANTE/SEMANA
(porcentaje, expresado en bolivianos)



ingreso familiar semana		
N	Válido	104
	Perdidos	0
Media semanal Bs.		782,4038

Ingreso	Frecuencia	Porcentaje
100 - 300	25	24%
400 - 700	34	33%
800 - 1000	22	21%
1100 - 1300	3	3%
1400 - 1700	12	12%
1800 a mas	8	8%
Total	104	100%

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas (en porcentaje de bolivianos, año 2018)

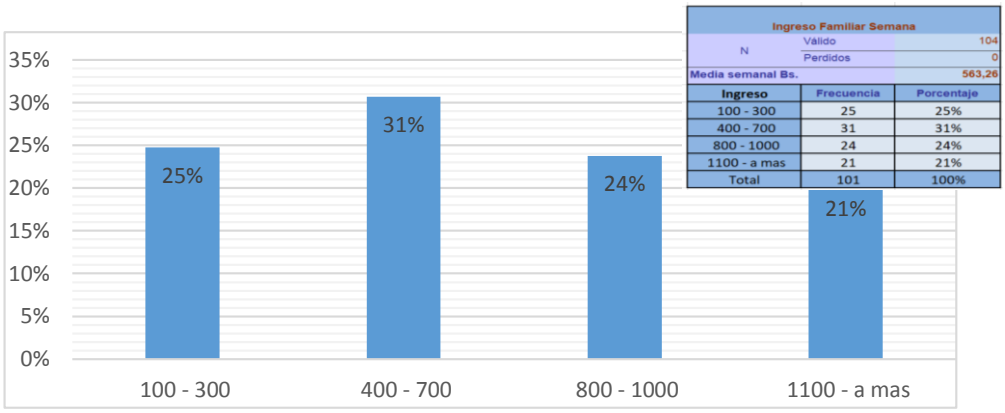
Elaboración Propia

Se observa en el Gráfico Nº 4, el ingreso semanal que obtienen por la venta de sus productos en todos los sectores tenemos que un 33% percibe un ingreso familias de 400

a 700 bolivianos semanal, por otra parte, un 8% tiene un ingreso familiar de 100 a 300 bolivianos semanal, el ingreso familiar medio aproximado por cada comerciante es de 782 Bs a la semana.

GRÁFICO N° 5

INGRESO POR CONCEPTO DE VENTAS QUE REALIZA EL COMERCIANTE/SEMANA
(porcentaje, expresado en bolivianos)



Ingreso Familiar Semana		
N	Válido	104
	Perdidos	0
Media semanal Bs.		563,26

Ingreso	Frecuencia	Porcentaje
100 - 300	25	25%
400 - 700	31	31%
800 - 1000	24	24%
1100 - a mas	21	21%
Total	101	100%

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

El Grafica Nº 5, en base a las encuestas realizadas se observa que el 31% del total de los comerciantes entrevistados afirma tener un ingreso de 400 Bs a 700 Bs semanales por concepto de ventas que realiza a través del comercio informal, el 21% tiene un ingreso de 1100 Bs de cuales en su mayoría argumenta tener más de un puesto de venta.

El ingreso aproximado medio semanal de los comerciantes por concepto de ventas es aproximadamente 563,28 bs/ semana por comerciante. Por tanto, en comparación al grafico11 se evidencia que el monto que recibe el comerciante a través de la venta es muy significativo, se observa que existe un relativamente buen ingreso a causa del comercio informal.

4.5. Education y Salud

La Educación y Salud con equidad y calidad es un derecho indiscutible, y esto requiere la participación y compromiso de la sociedad, por tanto, el comerciante informal destina parte de sus ingresos en estas dos principales necesidades, los resultados se muestran los siguientes gráficos:

TABLA Nª 6

GASTO EN EDUCACION AL MES DE LOS COMERCIANTES
(en porcentaje y frecuencia expresado en bolivianos)

Rango	Frecuencia	Porcentaje
0 - 100	62	59,6
101 - 200	32	30,8
201 - 300	8	7,7
301 - a mas	2	1,9
Total	104	100,0

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

La tabla Nª 6 ilustra que el 59,6% de los comerciantes debido a las condiciones económicas, destina un ingreso de 0 a 100 Bs para el gasto en educación mensual, el 1,9 % de los comerciantes destinan a la educación entre 301 a más bolivianos al mes. Ellos afirman que no gastan mucho dado que sus hijos están en un colegio próximo a su vivienda que generalmente corresponde al sistema fiscal y reciben refrigerio escolar, otro motivo es que varios ya no tienen hijos en etapa escolar o universitaria, terminaron o abandonaron el estudio.

TABLA Nª 7

GASTO EN SALUD AL MES DE LOS COMERCIANTE
(en frecuencia y porcentaje)

Rango	Frecuencia	Porcentaje
0 - 100	87	83,7
101 - 200	9	8,7
201 - 300	5	4,8
301 - a mas	3	2,9
Total	**104**	**100,0**

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

Respecto al gasto en salud la tabla Nº 7 muestra que un 83,7% de los comerciantes destinan al menos 100Bs al mes para gastos en salud, según comentario no realizan un gran gasto porque acuden el seguro de salud SUSAT y este les da la prestación médica y

la dotación de medicamentos o estudios de forma gratuita, por otro lado, comentan que hay meses donde también no gastan por que no se enferman y otros y que si gastan aún mucho más en medicamentos que no cubre el SUSAT, el 2,9% de los comerciantes destinan de sus ingresos 301 Bs al mes para su salud o más debido a que siguen un tratamiento o son propensos a enfermedades comunes.

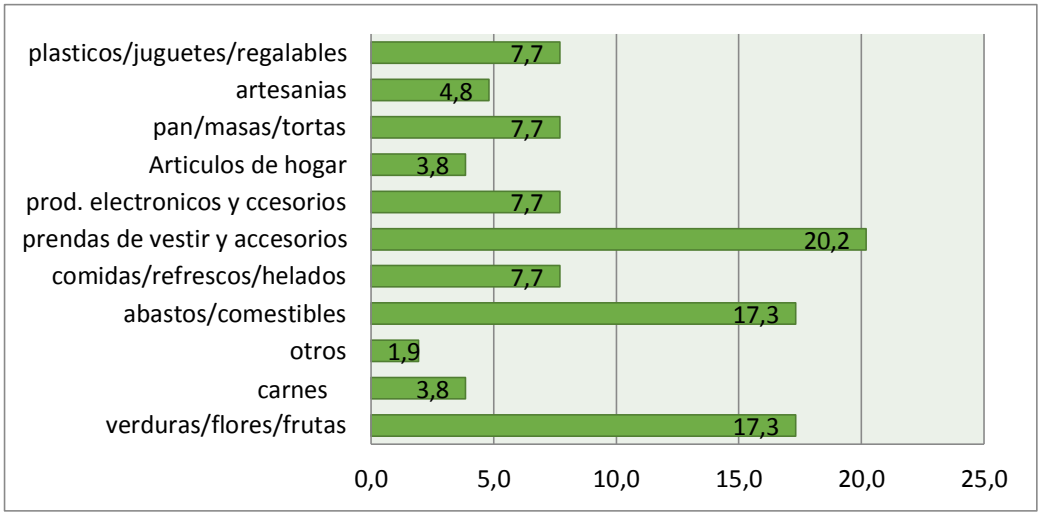
3.6. ACTIVIDAD DEL COMERCIANTE

Para conocer la actividad que se desarrolla en el comercio informal se clasifico de acuerdo a las características similares de cada actividad ya que el comerciante en general no solo vende un único producto esta clasificación se muestra a continuación:

- Plásticos, juguetes y regalos, incluyen material de uso doméstico, juguetes de toda índole, peluches y cualquier obsequio para una ocasión o adornos de decoración.
- Artesanías, esta categoría está conformada por productores que realizan masetas, etc. de barro, adornos para el hogar, cuadros, percheros, etc. sin la intervención de maquinaria industrial.
- Artículos de hogar, como ser: lámparas, adornos para el hogar, paraguas, etc.
- Pan, masas, tortas, entre esta categoría están las panaderas, todo tipo de masitas o tortas queques, biscochos, etc.
- Prendas de vestir, ropa, zapatos, maquillaje, biyutería, carteras y entre otros.
- Comidas/refrescos/helados, esta categoría comprende alimentos o comidas elaboradas como ser: hamburguesas, sándwich, comida típica y otros, además bebidas entre ellos refrescos gaseosos y otros.
- Abastos comestibles, embutidos, enlatados, galletas, golosinas, y demás alimentos en conserva.
- Productos electrónicos y accesorios, celulares, Tablet, audífonos, estuches de celulares, mini componentes de audio, etc.
- Verduras/Frutas, en esta categoría se encuentran todo tipo de verduras, flores y frutas en general, incluyendo frutas secas.
- Otros, esta categoría comprende diversos productos que no hayan sido catalogados anterior mente, como por ejemplo material escolar y de escritorio, productos de aseo, etc.

GRÁFICO Nº6

ACTIVIDAD QUE REALIZA EL COMERCIANTE
(en porcentaje)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas
Elaboración Propia

La Grafica Nº 6 se observa, El 20,2 % de los comerciantes ambulantes ofrecen prendas de vestir y accesorios, según la estación o temporada, por lo general lo realizan en horas de la tarde y noche debido a que son horas de mayor demanda, el 17,3% de los comerciantes venden abastos/comestibles, así también de la misma proporción venden verduras/flores y frutas, la mayoría de estos ofertan productos chatarra, debido a que estos productos son los más requeridos por la población y puede ser elaborada en forma rápida.

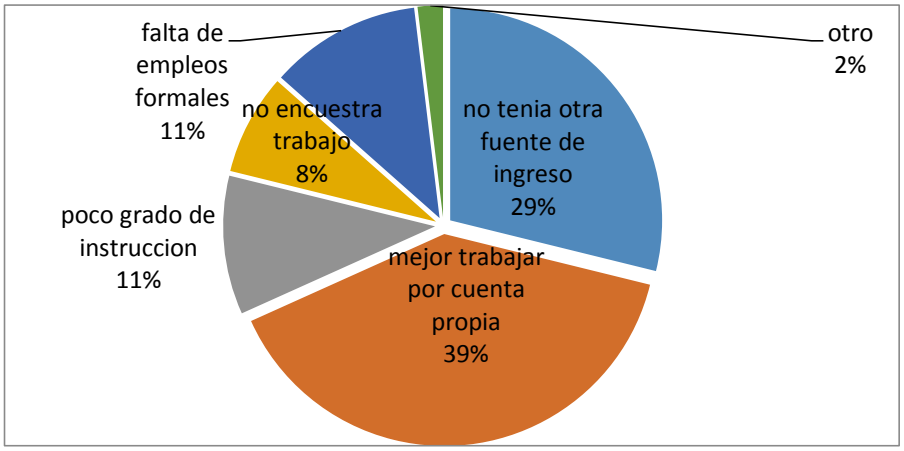
El menor porcentaje esta entre 3,8% ofrecen artículos de hogar y también con 3,8% carnes y embutidos.

4.7. Motivo Porque Realiza esta Actividad el Comerciante

Para cumplir con los objetivos planteados en el presente trabajo se analiza algunos principales motivos que llevo al comerciante a realizar esta actividad, así también conoceremos si los comerciantes tienen otro puesto o realiza otra actividad, la opinión acerca de la accesibilidad de ser comerciante.

GRÁFICO N° 7

MOTIVO PORQUE REALIZA ESTA ACTIVIDA
(en porcentaje y frecuencia)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

TABLA N° 8

MOTIVO PORQUE REALIZA ESTA ACTIVIDA
(en porcentaje y frecuencia)

MOTIVO DE LA ACTIVIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
no tenía otra fuente de ingreso	30	28,8
mejor trabajar por cuenta propia	41	39,4
poco grado de instrucción	11	10,6
no encuentra trabajo	8	7,7
falta de empleos formales	12	11,5
otro	2	1,9
Total	**104**	**100,0**

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

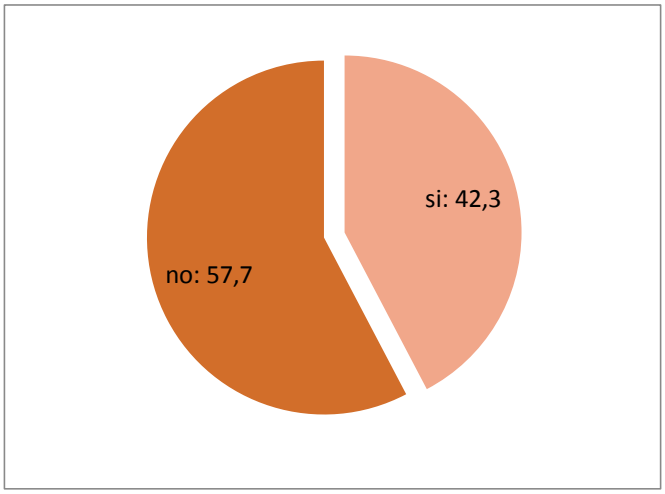
Elaboración Propia

En el gráfico Nº 7 y tabla 8, observamos que en un 39,4% el comercian afirma que es mejor trabajar por cuenta propia, porque son autónomos y pueden depender de su tiempo 28,8% los comerciantes decidieron realizar esta actividad por motivo que no tenía otra fuente de ingresos y la vieron como una buena alternativa para mejorar económicamente, otro dato relevante con un, con 11% afirman la falta de empleos, el

desempleo en los últimos años se aumentó y obliga a las personas a constituir su propio negocio y la manera más rápida es entrar al comercio informal, 10,6% ven de la manera fácil optar por un puesto informal porque no tienen un grado de instrucción educativo que les ayude a ejercer otra actividad, y un 7,/% no encuentra un trabajo formal.

GRAFICA N° 8

EL COMERCIANTE TIENE OTRO PUESTO DE VENTA
(en porcentaje)

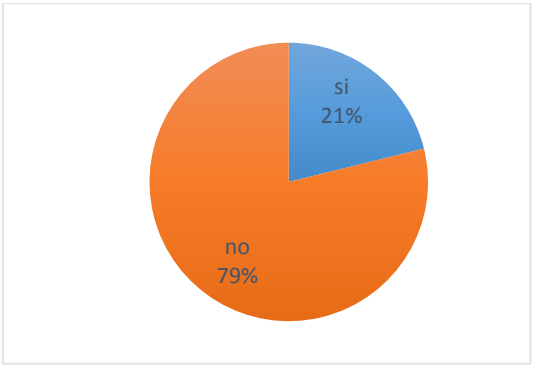


Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas
Elaboración Propia

El gráfico Nº 8 del total de encuestas realizadas se observa que el 57,7% afirma no tener otro puesto de trabajo donde realizan actividad comercial y un 42.3. % responden tener otro puesto de trabajo el cual es atendido por algún familiar o en todo caso alguna otra persona que percibe un salario, Por tanto se evidencia que los comerciantes dentro el mercado campesino tiene más de un puesto de venta el cual puede ser de forma fija dentro el mercado campesino o ambulante que ofrece de un lado a otro su producto, o también puede alquilar un puesto en el mercado para exponer los productos y atraer más clientes, muchas veces tienen que montar y desmontar su puesto de venta a diario, también existen comerciantes que realizan alguna otra actividad, en busca de mejorar sus condiciones de vida.

Gráfico N° 9

EL COMERCIANTE REALIZA OTRA ACTIVIDAD
(en porcentaje)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

El gráfico Nº 9, se observa 79% de los comerciantes no realiza otra actividad por lo que su único sustento son las ganancias que obtienen a causa del ejercicio del comercio, y 21% afirma tener otra actividad comercial que ayuda de una u otra manera con los gastos diarios en el hogar.

TABLA N° 9

ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL COMERCIANTE ANTES Y CUAL ERA
(en frecuencia y porcentaje)

tenía otra actividad económica antes		Actividad Económica que Realizaba Antes el Comerciante						Total	%
		agricultor	trabajadora del hogar	artesano	emp. Publ/ priv.	albañil / chofer	otro		
	si	4	9	4	6	9	3	35	33,7
	no	0	0	0	0	0	0	69	66,3
Total		4	9	4	6	9	3	104	100

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

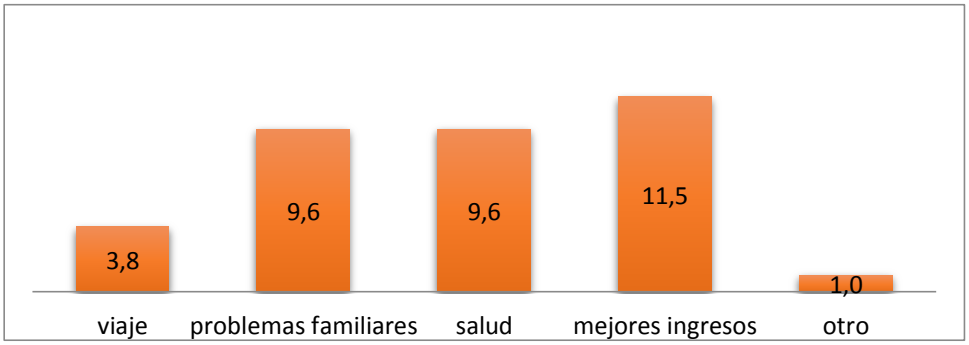
Elaboración Propia

El Tabla Nº 9 se observa aquel comerciante tenía otra actividad antes y cuál era la actividad que realizaba, como podemos observar antes de ejercer el comercio informal el 33,3% de los vendedores afirman haber tenido otra actividad, donde se destaca con un mayor número de personas que antes de esta actividad se dedicaban a ser trabajadoras del hogar en el caso de las mujeres y en el caso de los hombres albañil o chofer, seguida mente observamos que 6 de los 35 que dicen haber tenido un trabajo formal eran

empleados del sector público o privado que por alguna u otra razón ya no continúan con ese cargo.

Gráfico N° 10

MOTIVO POR EL QUE ABANDONO SU ACTIVIDAD ECONÓMICA
(en porcentaje)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

El Gráfico Nº 10, ilustra el motivo que llevo al comerciante a abandonar su anterior actividad económica, 11,5% para mejorar su ingresó, 3,8% por motivo de viaje y que por fuerzas mayores ya no retornaron a su lugar de origen y decidieron emprender su propio negocio para su sustentabilidad.

3.8. DIAS / HORAS DE TRABAJO DEDICADOS AL COMERCIO

En el comercio informal no se conocen limites en los días y horas de trabajo, donde el hombre o mujer, solo busca ganar dinero para cubrir sus gastos de sobrevivencia, según testimonios de comerciantes. “nosotros no medimos la fuerza que utilizamos, no decimos estamos cansados, hace frio, para nosotros lo principal es ganar dinero a costa de mucho sacrificio”.

TABLA Nª 10

DIAS A LA SEMANA QUE TRABAJA EL COMERCIANTE
(frecuencia y porcentaje)

Válido		104
Media		5,7788
días	**Frecuencia**	**Porcentaje**
2	10	9,6
3	0	0,0
4	13	12,5
5	14	13,5
6	10	9,6

7	57	54,8
Total	**104**	**100,0**

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

Según la Tabla Nº 10 se puede apreciar que los días de trabajo dedicados al comercio se encuentra entre 2 a 7 días a la semana, observando que el 54,8% dedican toda la semana a su trabajo, el sector manifiesta que se ven obligados a salir a la venta todos los días de la semana ya que sus productos son bienes perecederos, que si no saldrían a vender perderían a la ves su capital y su ingreso del día a diferencia del sector formal que tiene días establecidos para su desempeño.

TABLA Nª 11

HORAS PROMEDIO A LA SEMANA QUE TRABAJA EL COMERCIANTE (en horas: semana y día)

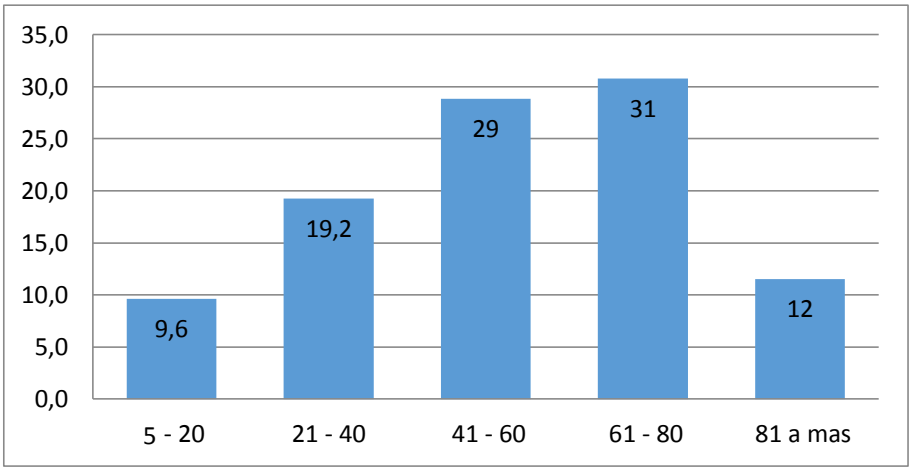
N	Válido	**104**
Media	**Hora/Semana**	**54,9135**
Media	**Días/Semans**	7,8448

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

GRAFICO N° 11

HORAS A LA SEMANA QUE TRABAJA EL COMERCIANTE (en porcentaje)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

En el gráfico Nº 11, se puede evidenciar que los comerciantes dedican su tiempo de trabajo entre 5 horas a más de 81 horas a la semana, con una media aproximada de 8 horas al día, en 31% observamos que la cantidad de horas destinadas a la actividad varían entre 61 horas a 80 horas, el 9,6% afirma trabajar entre 5 horas a 20 horas semanales, Para asegurar un ingreso sustentable por lo menos al día.

3.9. CAPITAL

El capital en el comercio informal se determina como aquel que se invierte en la esfera de circulación de la economía, es el capital comercial y circulante que no participa directamente en el proceso productivo, la forma en que el capital comercial obtiene sus ganancias es mediante la compra y venta de mercancías.

El proceso de circulación del capital comercial del vendedor minorista adquiere particularidades que responden a su ubicación en el proceso de comercialización que se opera en el mercado el vendedor minorista del mercado es el que desarrolla una jornada más extendida de trabajo y su permanencia en el mercado es de por lo menos de seis días de trabajo, la obtención de la ganancia no se da directamente por la vía del trabajo socialmente necesario no pagado al productor, se opera a través de un mínimo incremento en el precio de la compra, pero sobre el precio de la cantidad total de los productos adquiridos a los mayoristas es de donde se obtiene mayor ganancia en la venta de sus mercancías en unidades de medidas pequeñas (kilos, arrobas, venta por raleo, etc.) la alteración en los pesos, medidas y diversificación en sus mercaderías en su puesto obedece al hecho de que puede atraer más clientes con *puesto más surtido* como ellas denominan, sino también porque comprando diversos productos a diferentes precios puede equilibrar sus costos y obtener ganancias.

TABLA N° 12

CAPITAL DEL COMERCIANTE INFORMAL

(en frecuencia y porcentaje)

Cuanto es el monto de capital	Actividad Económica																							
	verduras/flores/frutas	%	carnes/embutidos	%	abastos/comestibles	%	comidas/refrescos/helados	%	prendas de vestir y accesorios	%	prod. electronicos y ccesorios	%	Articulos de hogar	%	pan/masas/tortas	%	artesanias	%	plasticos/juguetes/regalables	%	otros	%	Total	%
300 - 600	3	17%	1	25%	3	17%	3	38%	4	19%	0	0%	1	25%	4	50%	2	40%	0	0%	1	50%	22	21%
601- 1000	6	33%	0	0%	3	17%	3	38%	2	10%	0	0%	0	0%	1	13%	0	0%	4	50%	0	0%	19	18%
1001 - 1500	5	28%	2	50%	4	22%	0	0%	5	24%	1	13%	1	25%	1	13%	1	20%	2	25%	0	0%	22	21%
1501 - 2000	2	11%	0	0%	3	17%	1	13%	3	14%	6	75%	0	0%	1	13%	2	40%	0	0%	1	50%	19	18%
2001 a mas	2	11%	1	25%	5	28%	1	13%	7	33%	1	13%	2	50%	1	13%	0	0%	2	25%	0	0%	22	21%
Total	18	100%	4	100%	18	100%	8	100%	21	100%	8	100%	4	100%	8	100%	5	100%	8	100%	2	100%	104	100%

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

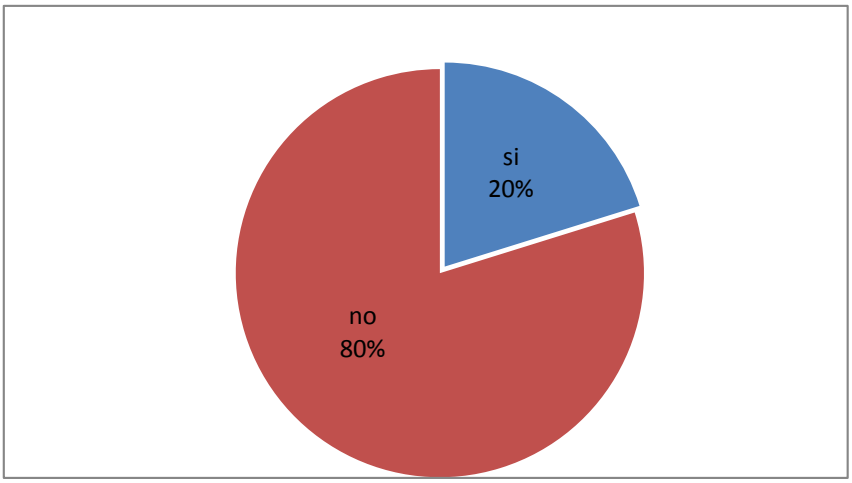
La Tabla Nº 18 indica el monto de capital según actividad económica, la sección más representativa es la de prendas de vestir/ accesorios en cantidad de 18 vendedores de 104 y en capital inviertan 2001 bs a mas, otra actividad que se invierta más es la de comestibles, verduras flores y frutas es otro negocio que se invierte con frecuencia pero como son bienes precederos ellos realizan una inversión diaria o semanal pero existe un flujo circulatorio considerable que va desde 300 a más 2001 bolivianos.

3.10. CRÈDITO

El crédito, en comercio y finanzas se refiere a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido un tiempo. por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor; los términos de crédito y deuda reflejan pues una misma transacción desde puntos de vista contra puestos. la relación al crédito tenemos que los informales de este sector recurren a prestamistas, amigos o parientes a entidades financieras y otros.

GRÁFICO N° 12

EL COMERCIANTE TIENE PRÉSTAMO DESDE HACE 6 MESES ATRÁS QUE UTILIZO PARA COMPRAR MERCADERÍA
(en porcentaje)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas
Elaboración Propia

En el Gráfico Nº 21 Ilustra que del total de personas encuestadas el 20,2% tiene un préstamo y que el 83% no tienen préstamo de ninguna índole con relación a la compra o ampliación de mercadería para su negocio, debido a que las tasas de interés son altas y que en este tiempo las ventas bajaron bastante y no ven la necesidad de ampliar su negocio

TABLA Nª 13

MONTO DEL PRÉSTAMO PARA SU NEGOCIO DEL COMERCIANTE
(en frecuencia de bs y porcentaje)

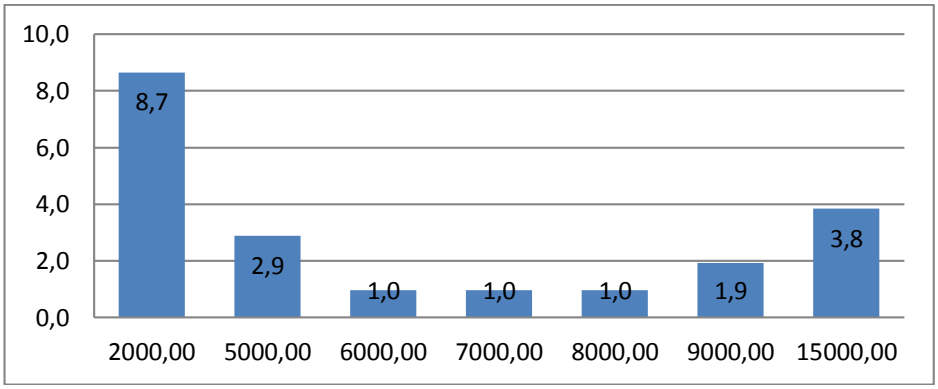
Monto	Frecuencia	Porcentaje
2.000,00	9	8,7
5.000,00	3	2,9
6.000,00	1	1,0
7.000,00	1	1,0
8.000,00	1	1,0
9.000,00	2	1,9
15.000,00	4	3,8
Total	21	20,2
Perdidos	83	79,8
Total	104	100,0

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

GRÁFICO N°13

Monto Del Préstamo Para Su Negocio Del Comerciante
(En Bs, Porcentaje)



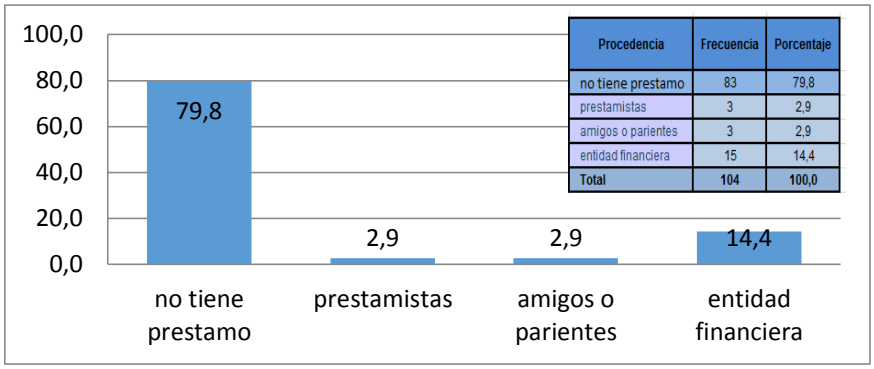
Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

Según la tabla 13 y gráfico Nº 13se observa que el monto del préstamo que tiene los comerciantes varía desde 2.000 bolivianos a 15.000 bolivianos o más, denotando que con un 8,7% tiene un préstamo que oscila entre los 2000 bolivianos y un 3,8% de 15000 bolivianos.

GRÁFICO N° 14

PROCEDENCIA DEL PRÉSTAMO
(en porcentaje)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

El Gráfico Nº 14 muestra que, del 20, 2 % de comerciantes que tienen algún crédito, el 14,4% de comerciantes su préstamo o crédito es obtenido de entidades financieras, un 2,9 % proviene de prestamistas y de la misma manera un 2,9% el crédito es obtenido de amigos o parientes.

TABLA N° 14

MONEDA DEL PRÉSTAMO
(En porcentaje y frecuencia)

Moneda	Frecuencia	Porcentaje
No tiene préstamo	83	79,8
nacional	17	16,3
extranjera	4	3,8
Total	**104**	**100,0**

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

GRÁFICO N° 15

MONEDA DEL PRÉSTAMO
(en porcentaje)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

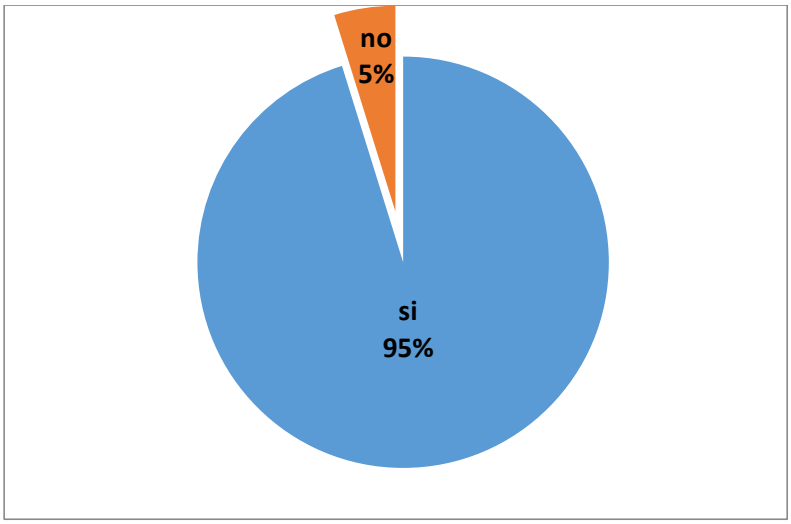
El gráfico Nº 16, muestra que de los 20,2 % de comerciantes que tienen algún préstamo esta transacción se realizó en un 16,3% con moneda nacional y en un 3,8% en moneda americana /dólares).

4.11. Impuestos que Paga el Comerciante

La alcaldía por medio de la intendencia municipal de acuerdo a ordenanzas municipales realiza recaudaciones monetarias a través del comercio informal. por el uso de los predios en el mercado campesino u otros centros de abastos.

GRÁFICO Nº 16

REALIZA ALGÚN PAGO POR CONCEPTO DE IMPUESTOS A LA ALCALDIA
(en porcentaje)



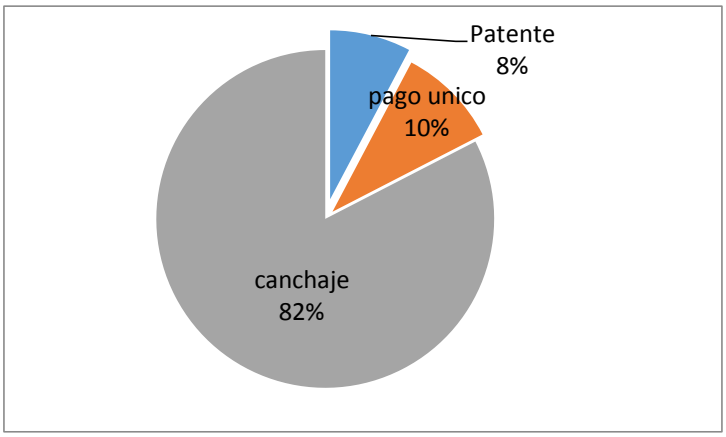
Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

El Gráfica Nº 16 podemos observar que el 95% realiza un determinado pago por concepto ya sea de impuestos, canchaje o patente, y el 5% restante afirmar no realizar dicho pago debido a condiciones físicas y/o mentales que ejercen un grado de discapacidad.

Gráfico Nº 17

QUÉ TIPO DE IMPUESTO PAGA POR CONCEPTO DE IMPUESTOS A LA ALCALDIA
(en porcentaje)



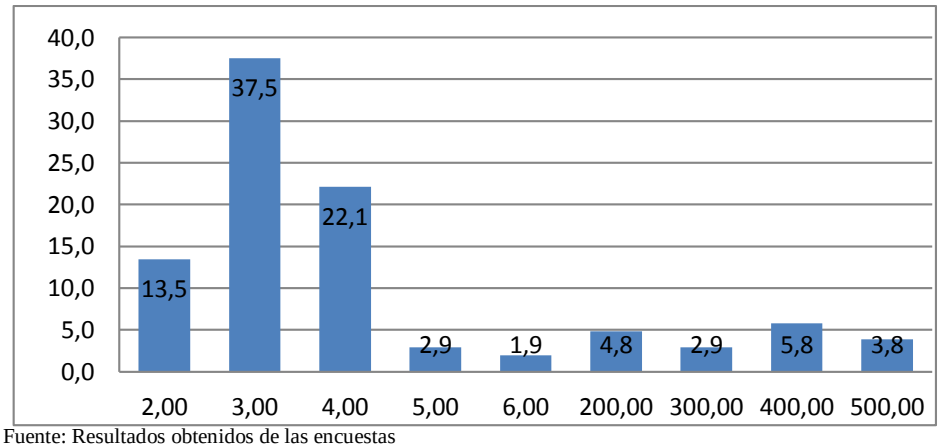
Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

El Gráfico Nº 17 podemos ver que el comerciante informal que afirmar realizar un pago por concepto de impuestos, en un 82% realiza el pago al denominado canchaje, un 10% realiza un pago único y un 8% afirma pagar patente municipal por el puesto que ocupan.

GRÁFICO Nº 18

MONTO DEL PAGO DEL IMPUESTO REALIZA EL COMERCIANTE (En porcentaje)



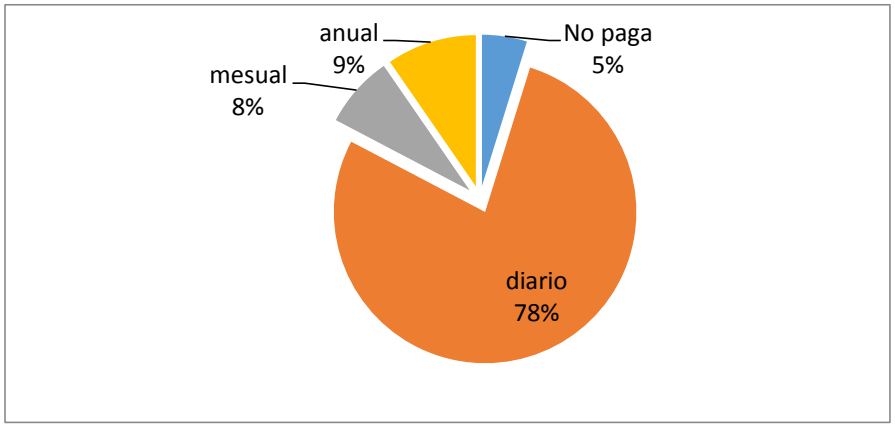
Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

En el Gráfico Nº 18 de acuerdo a las encuestas realizadas los comerciantes realizan en un 37,5% el pago de 3 Bs diarios por concepto del llamado canchaje, el 2,9% del total paga una prima de 300 Bs mensual por patente municipal y un 5,8% paga entre al menos 400 Bs anuales por el pago único municipal, se observa que la mayoría de comerciantes paga a diario el canchaje, el monto de este depende de la extensión de su negocio.

Gráfico Nº 19

CONCURRENCIA DEL PAGO
(en porcentaje)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

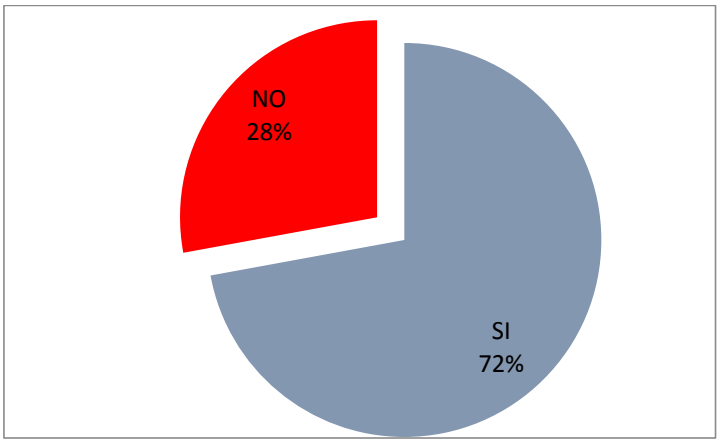
El Grafico Nº 19 muestra la concurrencia del pago en un 80% es diario en un 8% es de forma mensual y un 10% anual, el restante está excluido de pagar cualquier tipo de impuesto por las condiciones físicas que lo limitan.

3.12. Comercio Informal como Forma de Sobrevivencia

No queda la menor duda que las ventas en la vía pública se han convertido en un fuerte dolor de cabeza para todos los actores y sectores de la ciudad, autoridades locales, planificadores, instituciones no gubernamentales, comerciantes formales y hasta para los mismos ciudadanos. En Tarija, el comercio informal incrementa constantemente, es así que en este último año creció más del 10 por ciento. Desde vendedores de refresco hasta comerciantes de ropa llenan las calles más transitadas de la ciudad, más aún en la zona del mercado campesino para tener una entrada económica para el soporte de sus hogares.

GRÁFICO Nº 20

ACCESIBILIDAD DE SER COMERCIANTE INFORMAL
(en porcentaje y frecuencia)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

Del 100% de los encuestado se ilustra el Gráfico Nº 20 que los comerciantes informales, en un 72% dicen que es fácil entrar al mercado informal y que pueden acceder de manera deliberada y sin control, el 28% de los encuestados responde que no es fácil entrar al mercado informal, porque hay competencia o la intendencia no les dejan , sin embargo no podemos pasar de alto que "ventas informales representan a la vez el lado claro y oscuro de la realidad social de países agobiados por el desempleo".

TABLA Nª 15

MOTIVO POR QUE NO ES FACIL ENTRAR AL MERCADO INFORMAL
(en porcentaje y frecuencia)

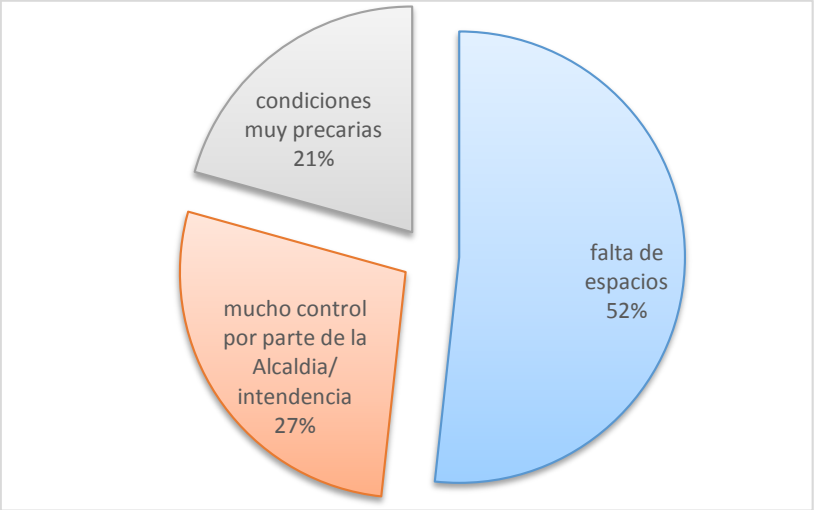
Motivo	Frecuencia	Porcentaje
Falta de espacios	15	52%
Mucho control por parte de la Alcaldía/ intendencia	8	27%
Condiciones muy precarias	6	21%
Total	**29**	**100%**

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

GRÁFICO Nº 21

MOTIVO POR QUE NO ES FACIL ENTRAR AL MERCADO INFORMAL (en porcentaje)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

La tabla Nº 21 y el Gráfico Nº 21 se observar que del 28% comerciantes que dicen no es fácil entrar al mercado informal (ver grafica Nº 29), el 52% comenta que no es fácil entrar al mercado informal debido a falta de espacios, son muchos los vendedores que día a día se van sumando, el 27% responden que no es fácil porque existe mucho control por parte de la alcandía o intendencia que a la vez son muy abusivos y cuando se sitúan en algún lugar a vender su mercadería es decomisada o aislados sin dejarlos ofrecer por otro lado el 21% dice que las condiciones para vender son muy precarias no tenemos puestos tenemos que aguantar la intemperie del calor o lluvia solo para ganar el pan del día.

TABLA Nª 16

MOTIVO POR QUE NO ES FACIL ENTRAR AL MERCADO INFORMAL (en porcentaje y frecuencia)

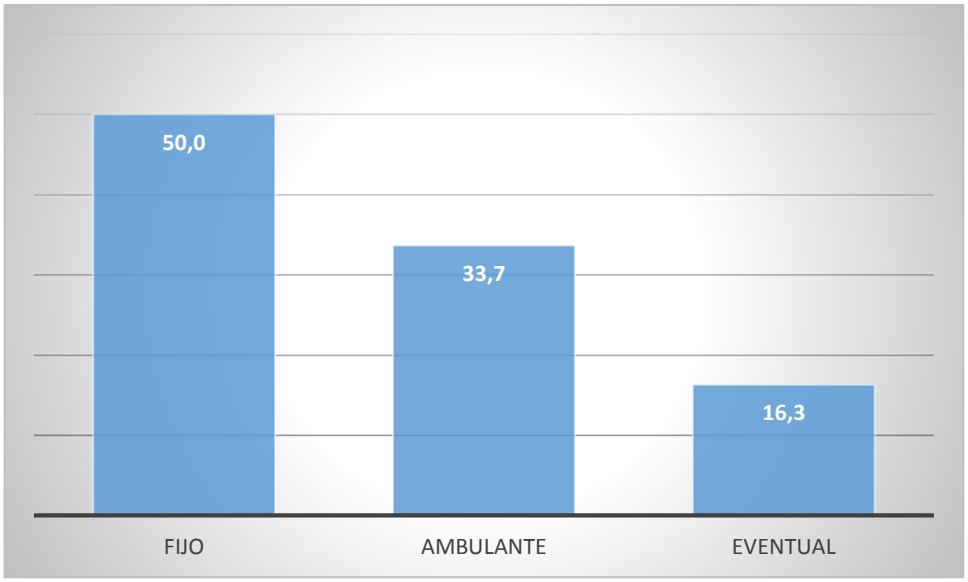
Consideración de la actividad en las necesidades básicas	Frecuencia	Porcentaje
alternativa	16	15,4
sobrevivencia	73	70,2
no existe otra actividad	6	5,8
como emergencia	9	8,7
Total	**104**	**100,0**

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

GRÁFICO Nº 22

DESCRIPCION DEL COMERCIANTE (en porcentaje)



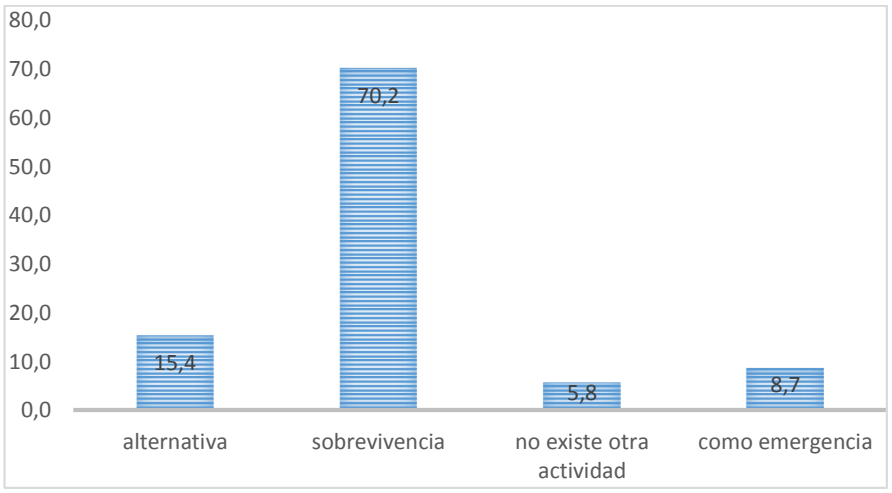
Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

El Gráfico Nº 22, Un 50% de los comerciantes tienen un puesto fijo es decir un lugar determinado donde permanecen para realizar sus ventas, el 33,7 % es comerciante ambulante el cual recorre diferentes sectores del mercado campesino, como ser: calles pasillos avenidas entre otros y el 16,3% es comerciante eventual el cual solo está probando la suerte en el comercio.

GRÁFICO N° 23

CONSIDERACION DE LAS ACTIVIDAD QUE REALIZA EL COMERCIANTE
(en porcentaje)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

De acuerdo al gráfico Nº 23 los comerciantes informales en su gran mayoría consideran a la actividad comercial en un 70,2 % ser forma de sobrevivencia, según opinión del comerciante afirma ser una lucha diaria para obtener el sustento diario, él 15,4% de los comerciantes consideran como alternativa, ven al comercio como una manera más fácil de generar recursos un 8,7 % como emergencia y en un 5,8% que no existe otra actividad de generar ingresos. No hay que dejar de lado que detrás de cada uno de ellos hay diferentes historias, algunas muy dramáticas que dejan al descubierto que la imposibilidad física de encontrar un trabajo asalariado los llevó a salir a la calle; pero también están los que son meros dependientes y venden la vía pública la mejor posibilidad para ofertar su mercancía.

4.13. Aspectos Bàsicos que el Comercio Informal Ayuda en el Bienestar de su Familia

El comercio informal es un aparato productivo rentable, en este caso a los comerciantes informales reciben una ganancia que destinan para tener una mejor calidad de vida, en este punto analizaremos de que forma el comercio informal ayuda a estas familias en las necesidades básicas.

TABLA N° 17

NECESIDADES BASICAS QUE EL COMERCIO INFORMAL AYUDO A MEJORAR AL COMERCIANTE (en porcentaje y frecuencia)

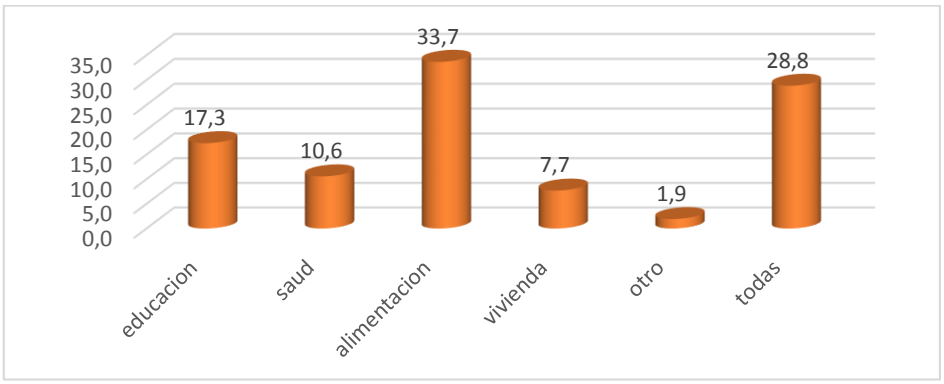
Prioridades	Frecuencia	Porcentaje
Educación	18	17,3
Salud	11	10,6
Alimentación	35	33,7
Vivienda	8	7,7
Otro	2	1,9
Todas	30	28,8
Total	**104**	**100,0**

Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

GRÁFICO N° 24

NECESIDADES BASICAS QUE EL COMERCIO INFORMAL AYUDO A MEJORAR AL COMERCIANTE (en porcentaje)



Fuente: Resultados obtenidos de las encuestas

Elaboración Propia

La tabla Nª 17 y Gráfico Nº 24, Observamos que el comerciante en un 33,7 % afirma que el comercio informal es de gran ayuda en la alimentación de su familia ya que de la

ganancia se destina a su sustento diario, en un 28,8% el comercio informal es de gran ayuda en educación, salud, alimentación y vivienda, y en un 7,7 % los comerciantes consideran que la actividad informal les ayuda en gran medida en vivienda.

CAPITULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Sin lugar a duda el estudio de los factores económicos y sociales que explican la expansión de los comerciantes informales se convierte en una herramienta valiosa para identificar el rol que juega este sector en el desarrollo de la economía local. A partir del presente trabajo se plantea las siguientes conclusiones:

- El comercio informal es una actividad que se incrementa año a año motivado por el insuficiente crecimiento económico del departamento, que traduce en alta tasa de desempleo y subempleo.
- La ubicación geográfica del departamento de Tarija pone en relieve uno de los aspectos predominantes para la venta ambulante, el contrabando. Este ocasiona que la cantidad de mercadería existente sea elevada y los vendedores ambulantes puedan poner a la venta dichos productos, a menor precio que el que se ofertan en las tiendas comerciales.
- Las características principales de los comerciantes informales reflejan que:
- El 76% son el género femenino, en un 64,4% el comercio informal demanda gente joven entre 15 a 45 años, el nivel de educación el 34% tiene una formación educativo básica, un 27% tienen una formación profesional técnica o universitaria, el número promedio de hijos por comerciante es de aproximadamente 5 hijos por familia.
- El 70,2% de los comerciantes tienen casa propia el restante 29,8% viven en alquiler o anticrético, el monto que asciende en alquiler varía desde 250Bs a 500Bs.
- El nivel de ingresos familiar varía desde 100 hasta más de 1800Bs semanal, con un ingreso medio familiar por semana de 782 bs, del cual 563bs es a consecuencia de las ventas que se realiza atrevèz del comercio y los restantes provienen de otras fuentes.
- Del total del ingreso que el comerciante recibe lo asigna en un 59,6%, 100 bs asignan en gastos de educación mes, 30,8 destina 101 a 200 Bs mes, 9,6% asigna entre 201 a más 301 Bs en la educación por mes.
- Asimismo, del total de ingreso que reciben en un 83,7% destinan 100 Bs mes para gastos en salud, 8,7% de los comerciantes destinan 101 Bs a 200 Bs mes y el restante 7,7 % destinan de entre 201 Bs a más de 301 Bs para gastos de salud al mes.

- La actividad que más se realiza en el comercio informal es la venta de prendas de vestir con un 20,2% seguidamente la venta de comestibles, flores y verdura en una proporción igual al 17,3% en ambos casos, la venta de juguetes regalos, panes, productos electrónicos, comidas se desarrollan en una proporción igual en cada caso del 7,7% seguidamente la venta de artesanías en 4,8% artículos de hogar y carnes en un 3,8 en ambos casos y otros un 1,9%.
- El comerciante informal en un 42,3% tiene más de un puesto de venta y un 57,7% solo afirma tener un único puesto de venta, por otra parte, el 21,2% realiza otra actividad económica diferente al comercio y el 78,8% solo se dedica al comercio.
- El capital con que operan los comerciantes varía desde 300 a más de 2001 bs, del mismo se invierte en mayor cantidad en prendas de vestir., un 21% tiene un capital 300 a 600 Bs, otro 21% tiene un capital que va de 1001 Bs a 1500 Bs y por otra parte el 21% tiene un capital mayor a 2001 Bs, en una proporción del 18% igual para ambos casos tienen un capital de 601 a 1000 Bs y de 1501 Bs a2000 bs.
- El comerciante antes de entrar a esta actividad en 33,7% tenían otra actividad y el 66,3% realizaba ya una actividad comercial, del porcentaje que contaba con otra actividad afirma que cambio dicha actividad en un 11,5% para mejorar sus ingresos, 9,6% por problemas familiares, 9,6% por motivo de salud, 3,8 % motivo de viaje y un 1% por otro motivo que se desconoce.
- Los comerciantes en un 54,8% trabajan los siete días de la semana, el 9,6% trabaja seis días a la semana, el 13,5 % trabajan cinco días a la semana, los restantes 12,5% y 9,6% trabajan 4 días a la semana.
- El 31 % de los comerciantes trabajan al menos sesenta y uno a ochenta horas a la semana, 29% trabaja cuarenta y uno a sesenta horas semana el 12% trabaja más de ochenta y un horas a la semana.
- El 95% de los comerciantes realiza el pago del denominado impuesto, de estos el 82% es por concepto de canchaje que varía de 2 Bs. a 6 Bs diarios, el 9,6% realiza el pago único paga entre 200 Bs a 300 Bs mensural y el 7,7 % el 400 Bs a 500 Bs realiza el pago de la patente de forma anual.
- El 20% de los comerciantes desde hace 6 meses pactaron un crédito o préstamo para ampliación o compra de mercadería, el monto del préstamo varia en un 8,7% en 2000 bs y un 3,8% en 15000 bs, dicho préstamo el 14,4 % de los comerciantes son realizados a través de entidades financieras, 5,8% de prestamista por cuenta

propia, parientes o amigos, la moneda en la que se realiza la transacción del préstamo del comerciante que tienen un crédito el 16% es moneda nacional y 4% moneda extranjera.

- el 72% de los comerciantes afirman que es fácil entrar al mercado informal para ofertar sus productos, mientras que el 28% dice que no es fácil entrar al comercio informal, por motivos que comentan la falta de espacio, mucho control por parte de la alcaldía e intendencia municipal y que las condiciones del mercado son muy precarias.
- Por otra parte, el comerciante en un 50% se describe como comerciante fijo, 33,7% comerciante ambulante y 16,3% comerciante eventual.
- El motivo por el cual el comerciante realiza esta actividad, en un 39% porque es mejor trabajar por cuenta propia, 29% porque no tenía otra fuente de ingreso, 11% por la falta de empleos formales, 11% por el poco grado de instrucción educativo y un 8% por que no encuentra algún trabajo.
- ***El 70,2 % de los comerciantes encuestados afirma que el comercio informal es la forma de sobrevivencia*** en la ciudad de Tarija ya que gracias al esfuerzo diario tiene el sustento para el día, el 15,4% lo ve como una alternativa para generar ingresos, 8,7% es una emergencia y 5,8 considera que no existe otra actividad mejor que el comercio.
- El 33,7 % de los comerciantes consideran que el comercio ayudo a mejorar la alimentación, 17,3% les ayudo a mejorar la educación 7,7% vivienda 1,9% otras necesidades y u 28,8% el comercio informal le ayudo a mejorar varios aspectos como ser educación, salud, vivienda y alimentación.

RECOMENDACIONES

El tema de regular el comercio y despejar las calles sin duda que no es fácil. Requiere de un estudio que implique conocer la realidad de cada ambulante, saber si efectivamente no tienen más alternativa que vender en la vía pública, si sólo dependen del comercio para sobrevivir, si tienen problemas de salud, si están dispuestos a regular su situación. Quizás contando con todos esos antecedentes se pueda trabajar con ellos y ubicarlos en un sitio que además de favorecerlos también aporte a la imagen del departamento.

El estudio realizado se plantea las siguientes recomendaciones:

- Realizar un censo a la población que se dedica a esta actividad informal para identificar las causas y consecuencias del comercio informal en la ciudad de Tarija.
- El Sistema económico boliviano debe realizar los correctivos necesarios en un Sistema, de manera que pueda dotarse de una política de empleo que mejore las condiciones laborales de modo que las nuevas generaciones que se incorporen en el mercado laboral tengan una forma de obtener un empleo formal y estable.
- Coordinar entre gobierno nacional, departamental y municipal para realizar obras que beneficien a la población y que requiera y se utilice mano de obra de la población para mejorar su calidad de vida.

A partir de un estudio se busquen políticas nacionales, departamentales y municipales para que el sector de comerciantes informales pase a ser parte de una economía formal.