

Hacia una aproximación cuantitativa de la economía popular en Bolivia

Towards a Measurement of Popular Economy in Bolivia

*Wendy Katherine Aguirre Álvarez*¹

Resumen

Este artículo propone una metodología para cuantificar la economía popular en Bolivia a partir de los microdatos de la Encuesta Continua de Empleo (ECE). Se desarrolla una conceptualización operativa basada en criterios empíricos y teóricos, considerando variables observables como la categoría ocupacional, el nivel de competencia, el tamaño de la unidad económica y la formalidad laboral. La estimación revela que en 2023 la economía popular abarcó al 79,7% de la población económicamente activa, con una mayor incidencia en áreas rurales y una creciente participación femenina. Los hallazgos subrayan la necesidad de fortalecer las herramientas estadísticas actuales que permitan captar con mayor precisión las dinámicas laborales, sociales y económicas propias de la economía popular.

Palabras clave: Bolivia, economía popular, conceptualización operativa, herramientas estadísticas, dinámicas laborales.

1 Ingeniera comercial y magíster en Economía Aplicada por la Universidad Andina Simón Bolívar (UASB). Docente de pregrado de la Universidad Pública de El Alto (UPEA). aguirre.alvarez.wendy@gmail.com

Abstract

This article proposes a methodology to quantify the popular economy (PE) in Bolivia using microdata from the Continuous Employment Survey (ECE). An operational conceptualization is developed based on empirical and theoretical criteria, considering observable variables such as occupational category, skill level, size of the economic unit, and labor formality.

The results revealed that in 2023 the PE covered 79,7% of the Economically Active Population, with a higher incidence in rural areas and increasing female participation. These findings show the need to strengthen current statistical tools to more accurately capture the labor, social, and economic dynamics inherent to the PE.

Keywords: *Bolivia, popular economy, operational conceptualization, statistical tools, labor dynamics.*

Introducción

La economía popular ha adquirido una creciente relevancia en distintos espacios académicos, lo cual ha permitido reconocer su presencia en ámbitos económicos, sociales e, inclusive, políticos. Sus dinámicas, formas y procesos particulares le han garantizado un espacio dentro del mercado. Sin embargo, uno de los principales desafíos para su reconocimiento radica en la ausencia de datos estadísticos que permitan cuantificar su magnitud y evaluar su comportamiento a lo largo de los años. Esta falta de información ha llevado a que el sector se mimetice dentro de la economía, impidiendo una comprensión adecuada de su dinámica y de sus aportes al desarrollo económico y social.

El presente artículo tiene como objetivo cuantificar la economía popular a través de una conceptualización operativa, utilizando los microdatos de la Encuesta Continua de Empleo (ECE). Con ello se espera mejorar la producción estadística y lograr la visibilización del sector a través de cifras.

Para este cometido, se parte con una revisión teórica que lleva a estructurar la definición ampliada de la economía popular. Posteriormente, se plantea una conceptualización operativa trabajada con base a experiencias

previas de medición y el análisis de variables observables contenidas en la ECE. Finalmente, se presenta la estimación cuantitativa de la economía popular y un análisis descriptivo de la población que la compone.

Recorridos teóricos y conceptuales para entender a la economía popular

Para alcanzar el objetivo de este artículo, es necesario identificar los aportes teóricos que caracterizan a la economía popular, rompiendo con visiones tradicionales que la vinculan exclusivamente con la precariedad, el atraso o la falta de modernidad. En ese sentido, se propone un recorrido por las principales discusiones teóricas en torno a la modernidad, la marginalidad y la teoría de la dependencia y la informalidad, siguiendo una secuencia cronológica que permita entender cómo estas categorías han contribuido a delimitar conceptualmente a la economía popular.

El punto de partida será la teoría de la modernización. Este paradigma distingue entre sociedades tradicionales y sociedades modernas. Desde una perspectiva sociológica, las primeras se asocian a contextos rurales, con economías de subsistencia, ritmos sociales lentos y estructuras consideradas como un obstáculo para el progreso. Bajo esta concepción, la única vía para transitar hacia la modernidad y el desarrollo es a través de una intervención externa (Tassi *et al.*, 2014: 22-25). Este enfoque generó en los países entonces denominados subdesarrollados una aspiración a alcanzar la modernidad siguiendo patrones establecidos por las economías centrales.

Según Germani (1969), la transición hacia la modernidad implicaba un proceso de secularización que atravesaba tres etapas fundamentales: i) la transformación de la estructura normativa tradicional; ii) la especialización de las instituciones y la emergencia de sistemas valorativos autónomos y iii) la institucionalización del cambio. Este proceso requería el respaldo activo del Estado, ya que el tránsito hacia la modernidad suponía transformaciones profundas en los ámbitos económico, político, tecnológico y científico.

En América Latina, estas ideas se materializaron en políticas de desarrollo basadas en la industrialización. La Comisión Económica para América

Latina (CEPAL) promovió la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), que buscaba reemplazar la oferta externa mediante el desarrollo de industrias locales. Esta política, adoptada con entusiasmo entre las décadas de 1930 y 1960, mostró resultados alentadores en países como Brasil y México, donde se registraron altas tasas de crecimiento económico. Sin embargo, hacia principios de los años setenta el modelo ISI comenzó a mostrar signos de agotamiento debido a limitaciones en las políticas económicas nacionales, a problemas en la implementación del modelo y a cambios en el contexto internacional. Esta situación condujo a una revisión crítica del paradigma de la modernización: si bien el proceso de industrialización avanzaba, también lo hacía la desigualdad (Vásquez, 2017). En consecuencia, se hizo evidente que la introducción de instituciones modernas en sociedades tradicionales no necesariamente implicaba ni la sustitución ni la superación automática del atraso.

En este contexto, comenzó a consolidarse el concepto de marginalidad. Según Cingolani (2009), este término se asoció inicialmente con poblaciones ubicadas en zonas pobres y periféricas. No obstante, desde la perspectiva de Germani (1973), la marginalidad debe entenderse como un fenómeno multidimensional, con diversas connotaciones que comparten raíces comunes. Una de las connotaciones es el proceso de expansión de los derechos humanos; los sectores marginales enfrentan vulneraciones sistemáticas a sus principios de igualdad y libertad. Otra dimensión es el contacto cultural, que se refiere a la coexistencia dentro de un mismo territorio de grupos socialmente diferenciados por sus valores y prácticas culturales. Finalmente, la marginalidad también se vincula a los procesos desiguales de modernización, que generan la coexistencia de distintos grados de desarrollo e institucionalidad dentro de un mismo país. Esta visión reconoce, por tanto, la existencia de una heterogeneidad estructural que se expresa en la superposición de instituciones, valores, actitudes y categorías sociales divergentes en un mismo espacio social.

Cabe destacar que la noción de marginalidad adquiere sentidos distintos según el marco teórico desde el cual se la analice. Desde la teoría de la modernización, la marginalidad se concibe como un estado transitorio, propio de aquellos grupos que aún no han sido plenamente integrados

al proceso de desarrollo económico y participación social. En cambio, la teoría de la dependencia reformula esta noción, concibiéndola no como un estado, sino como un proceso estructural. Desde esta óptica, la marginalidad resulta de un desarrollo capitalista desigual y dependiente que produce una superpoblación relativa funcionalmente excluida de las formas productivas dominantes. En este marco, la “masa marginal” está compuesta por distintos segmentos: i) una parte de la fuerza de trabajo ocupada en el capital industrial competitivo; ii) trabajadores insertos en actividades terciarias de bajos ingresos; iii) mano de obra subordinada al capitalismo comercial y (iv) una fracción de la superpoblación relativa que, aunque excluida de los circuitos centrales de acumulación, continúa cumpliendo funciones dentro del sistema (Delfino, 2012).

Las poblaciones tradicionales y marginales descritas previamente comparten una posición estructural que las ubica en los márgenes del desarrollo hegemónico. Mientras que las primeras se asocian a lo rural, a la economía de subsistencia y a un ritmo social considerado “atrasado”, las segundas emergen como resultado de procesos de modernización y desarrollo desiguales, caracterizándose por su exclusión relativa de los beneficios del sistema capitalista. Estas poblaciones, lejos de ser homogéneas, muestran una heterogeneidad interna marcada por diferencias en el acceso a derechos, en las formas de inserción laboral y en la relación con las instituciones formales. En este escenario, comienza a adquirir centralidad el concepto de informalidad, que permite comprender nuevas formas de inserción económica fuera de los marcos institucionales del empleo formal y capitalista.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), a través del Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PRELAC), creado en 1968, define la economía informal como el conjunto de trabajadores que, al no encontrar empleo en el sector capitalista, se insertan en actividades de baja productividad e ingresos. Estas actividades se desarrollan en unidades económicas con escasas barreras de entrada, fuera del alcance de la regulación estatal y con limitada capacidad de acumulación de excedentes (OIT, 2002). Por tanto, el sector informal no está definido por las características de los empleados, sino por las unidades de producción en las que no se aplica total o parcialmente la legislación vigente, además de la falta de protección

y de beneficios de seguridad social que las unidades de producción ofrecen a sus trabajadores (Torres Carrasco, 2020).

Existen otras posturas, como la de Hernando de Soto (1989), que se refiere a la economía informal como un problema y la denomina “economía negra” o “economía ilegal”. Para este autor, la informalidad no es producto de una elección voluntaria; es más bien una reacción a las trabas impuestas por un aparato burocrático ineficiente que encarece y dilata el acceso a la legalidad, fomentando así prácticas económicas fuera del marco normativo, asociadas al subdesarrollo y al mercantilismo.

En el caso boliviano, Méndez (2005) caracteriza a la economía nacional como predominantemente informal, con una estructura de baja productividad, elevada atomización de oferentes y una fuerte presencia de trabajadores familiares y por cuenta propia. Tanto esta lectura como las anteriores coinciden en señalar la vulnerabilidad económica de los trabajadores informales, quienes enfrentan condiciones laborales precarias, ingresos inestables y escasa cobertura de protección social. Sin embargo, estas miradas tienden a subestimar las racionalidades, estrategias y formas de organización que subyacen a la informalidad, lo cual abre el camino para repensarla desde el marco conceptual de la economía popular.

La noción de informalidad ha sido tradicionalmente asociada a actividades económicas de baja productividad, escasa regulación estatal y limitada protección social, donde predominan trabajadores por cuenta propia y unidades familiares de producción. Si bien el enfoque de la OIT destaca su carácter estructural y el de Hernando de Soto subraya los obstáculos institucionales que empujan a la informalidad, ambos coinciden en señalar su vínculo con la precariedad. Sin embargo, esta visión resulta insuficiente para comprender la complejidad del fenómeno, especialmente en contextos como el boliviano. Es justamente en esta intersección donde emerge el concepto de economía popular, que permite resignificar a los trabajadores y a las unidades económicas desde una lógica que reconoce sus dinámicas, racionalidades y formas de organización propias.

Siguiendo el aporte de Tassi *et al.* (2015), se entenderá a la economía popular como un sistema capaz de articular y generar sinergias entre dimensiones económicas, sociales y geográficas, mediante estrategias propias

que les permiten insertarse y apropiarse del mercado u otras instituciones dominantes. Los actores económicos que componen este sistema se caracterizan, principalmente, por su institucionalidad, sus alianzas estratégicas y sus formas de gestión económica.

La institucionalidad de la economía popular se fundamenta en historias de relacionamiento social que involucran relaciones clientelares, de parentesco, paisanaje y compadrazgo. Estas redes proveen una base sociopolítica sólida que ha sido trasladada del ámbito rural al urbano como resultado de los procesos migratorios. Esta adaptación ha permitido que las formas de organización propias de la economía popular se desplieguen en actividades económicas regulares, llegando incluso a influir o a imponerse ante actores formalizados, como entidades financieras e instituciones gubernamentales (Golte y Adams, 2019).

En el estudio que realiza Mita (2020) se resalta la importancia de la organización gremial para el crecimiento del asentamiento de los comerciantes en la ciudad de La Paz; esta organización fue necesaria para adquirir visibilidad ante las entidades gubernamentales y defenderse de ellas (*op. cit.*: 132). La forma de organización cooperativa ha permitido que los actores económicos populares adquieran sus herramientas de trabajo mediante préstamos o inversiones colectivas; de este modo han ido ganando poco a poco sus propios espacios. Sin embargo, dado que en la economía popular existe una superposición de actores a raíz de los diferentes vínculos y redes capilares (gremiales, vecinales, parentesco, compadrazgo, etc.), resulta natural pensar que dentro de esta se trabaja con una regulación interna para normar el acceso, proteger las actividades comerciales, sancionar comportamientos antisociales u otros. Esta forma de institucionalidad es tan robusta que incluso llega a sustituir las funciones regulatorias del Estado (Tassi *et al.*, 2014).

Desde esa base institucional, la economía popular se caracteriza también por su capacidad de tejer alianzas estratégicas, articulando múltiples lógicas económicas que van desde lo local hasta lo transnacional, sin desvincularse de sus raíces culturales (Tassi *et al.*, 2015). Esta capacidad de articulación favorece los flujos de información, conocimiento y cooperación, contribuyendo a la sostenibilidad del sistema. En este entramado, las prácticas

económicas están profundamente entrelazadas con la vida social y cultural —mediante eventos como prestes², matrimonios o fiestas patronales—, lo que fortalece los vínculos comunitarios y genera nuevas oportunidades de colaboración y expansión.

Aunque existen visiones que presentan a este sector como precario o improvisado, en realidad la economía popular revela una estructura organizacional sólida, dinámica y adaptativa frente a las transformaciones del mercado. El alcance de estas alianzas se extiende también a otros actores de la cadena productiva, lo cual refleja la capacidad estratégica del sector para posicionarse en espacios económicos más amplios. En este sentido, la economía popular ha resultado atractiva para entidades financieras, que han flexibilizado o adaptado sus procedimientos buscando incorporar a estos actores como sujetos de crédito. Aunque los préstamos familiares o colectivos, como el *pasanaku*³, continúan vigentes, el acceso al financiamiento bancario se ha convertido en una fuente complementaria de inversión para muchos actores.

Por otro lado, en el caso de actores populares vinculados al comercio internacional —ya sea por actividades de importación o exportación—, se observa una estrategia orientada a establecer buenas relaciones con empresas de zonas francas o con consorcios familiares, como los de origen chino. A través de gestos de aprecio, regalos o atenciones, los actores populares procuran consolidar vínculos que aseguren estabilidad en sus transacciones, demostrando así una racionalidad económica profundamente relacional y adaptativa.

Otra característica importante de la economía popular es la gestión económica, la cual define la forma en que los actores económicos populares

-
- 2 El preste es una celebración de carácter religioso y comunitario. Son festividades organizadas por personas llamadas *pasantes* o *prestes*, quienes asumen la responsabilidad de financiar y coordinar todos los aspectos del evento. La ostentación es característica en estas celebraciones: en ellas se busca ofrecer lo mejor en términos de ropa, comida y entretenimiento, lo que refleja el prestigio y la generosidad del organizador o de la organizadora.
 - 3 El *pasanaku* es una práctica de ahorro y crédito colectivo. Consiste en conformar un grupo de personas que acuerdan aportar una suma de dinero periódicamente. En cada período (que puede ser mensual, quincenal, semanal o incluso diario), uno de los miembros recibe el total acumulado de los aportes. Este proceso se repite hasta que todos los participantes hayan recibido una vez el monto total.

administran recursos, capitales y relaciones laborales. Según Tassi *et al.* (2014), la concepción de la riqueza en la economía popular se sustenta en dos condiciones fundamentales: la circulación y el apego. La primera alude a la rotación del dinero, cuyo flujo debe ser reducido para favorecer la acumulación; un exceso en esta circulación podría traducirse en incapacidad de retención. La segunda condición, el apego, implica anclar el dinero en una actividad concreta. El desafío para los actores económicos populares consiste en encontrar un equilibrio entre ambas, ya que un desbalance en cualquiera de ellas puede poner en riesgo su estabilidad económica.

En cuanto a los tipos de capital con los que cuentan estos actores, se observa en general un capital físico limitado, reflejo de las inversiones mínimas con las que suelen iniciar sus actividades. Sin embargo, con el tiempo tienden a desarrollar negocios multifuncionales que combinan vivienda, tienda, depósito e incluso salón de eventos. El capital circulante, por su parte, permite la reposición constante de mercadería y la diversificación de productos. En relación con el capital humano, destaca la baja inversión financiera, compensada por el involucramiento familiar en múltiples tareas, muchas veces sustentado en saberes empíricos y experiencia acumulada. Finalmente, el capital social responde a las estructuras de institucionalidad previamente descritas, que constituyen el soporte del funcionamiento colectivo de este sistema (Tassi *et al.*, 2014: 156-161).

Dado su carácter familiar, las estrategias de crecimiento en la economía popular suelen priorizar la expansión territorial del negocio antes que su perfeccionamiento técnico o productivo. Esta lógica parte de la suma de capitales familiares —de hijos e hijas, por ejemplo— para ampliar el alcance geográfico de las actividades económicas.

Respecto a las relaciones laborales, es común que los vínculos entre empleadores y trabajadores se formalicen a través de contratos verbales; en muchos casos, los trabajadores acceden a beneficios sociales, como el aguinaldo o el seguro de salud. Esta práctica resulta significativa por dos motivos: por un lado, representa una apropiación selectiva de normas del mundo formal y, por otro, conlleva el reconocimiento de ciertas obligaciones hacia los empleados (Tassi *et al.*, 2014), lo que da cuenta de una ética de reciprocidad y responsabilidad que caracteriza a muchas unidades económicas populares.

Considerando lo expuesto, se entenderá a los actores económicos populares como aquella población que trabaja en empresas reducidas —principalmente familiares— o por cuenta propia, consolidándose en el mercado gracias a una sólida institucionalidad y a alianzas estratégicas, tanto locales como transnacionales. Su desarrollo privilegia la expansión territorial sobre el perfeccionamiento técnico o productivo, por lo que las tareas o funciones que desempeñan no requieren formación especializada en un campo; se basan principalmente en saberes empíricos y en la participación colectiva. Su articulación con cadenas productivas complejas les permite operar en diferentes niveles de “formalidad”: según el volumen de capital que manejan, pueden o no estar sujetos al régimen tributario nacional

En síntesis, la economía popular constituye en el país un sistema económico complejo y articulado, sostenido por una institucionalidad propia, por alianzas estratégicas versátiles y por formas de gestión adaptativas. Sus actores logran insertarse en el mercado sin perder su anclaje cultural, mostrando así una lógica organizativa que desborda las nociones convencionales de informalidad o precariedad.

Conceptualización operativa de la economía popular

La medición de la economía popular requiere traducir sus rasgos distintivos en criterios operativos que puedan aplicarse a las fuentes estadísticas oficiales y disponibles del país. Para avanzar en esta dirección, se parte de una revisión de experiencias metodológicas previas que ofrecen herramientas útiles para identificar y dimensionar este sector de manera más precisa. Posteriormente, se propone una conceptualización operativa que permita cuantificar la economía popular.

Experiencias en la medición de la economía popular

En algunos países se ha desarrollado herramientas estadísticas especializadas para medir y dar seguimiento a este sector. Por ejemplo, en el Ecuador es la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria la genera estadísticas

sobre la evolución y situación actual de la economía popular mediante registros administrativos⁴. En Colombia, el Censo Económico Nacional Urbano⁵ (CENU) 2024 busca producir información estadística sobre las unidades económicas visibles que integran la economía popular. Asimismo, desde el sector privado, la Red de Cámaras de Comercio, de Colombia⁶ realizó un estudio de 21.000 micronegocios, que permitió elaborar un diagnóstico y caracterización de la economía popular para la gestión 2022. Aunque estas iniciativas representan avances significativos en la región, muchos otros países aún no cuentan con dichas herramientas. Sin embargo, debido a la relevancia del sector en sus economías, han trabajado en definiciones “operativas” aplicables a las fuentes de información estadística existentes, lo que les ha permitido realizar una aproximación.

La propuesta de Arango *et al.* (2017) tiene la particularidad de utilizar datos de diferentes fuentes para Argentina: Encuesta Anual de Hogares Urbanos (EAHU-INDEC), Encuesta sobre Deuda e Ingresos en los Sectores Populares, informes técnicos del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (MTESS) y encuestas propias. El grupo objetivo está delimitado por cuentapropistas involucrados en actividades de oficio⁷ o de subsistencia⁸, por población ocupada en el servicio doméstico, por aquella que realiza tareas familiares sin remuneración y por asalariados no registrados que se emplean en unidades formales. Un elemento particular

4 Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Ecuador (2017). “Nota técnica. Fichas metodológicas de Indicadores Financieros”. Dirección Nacional de Información Técnica y Estadísticas, abril de 2017. <https://estadisticas.seps.gob.ec/wp-content/uploads/2022/02/ Metodologia-operacion-estadistica-EPS.pdf>

5 DANE – Departamento Administrativo Nacional de Estadística, Colombia (2024). Censo Económico Nacional Urbano: todo lo que necesita saber <https://censoeconomiconacionalurbano.dane.gov.co/sobre-el-cenu>

6 Confecámaras – Red de Cámaras de Comercio (s/f). “Panorama de la economía nacional en Colombia. Caracterización, oportunidades y desafíos.” <https://confecamaras.org.co/images/Panorama-de-la-economia-popular-en-Colombia%20caracterizacion-opportunidades-desafios.pdf>

7 Comerciante, albañil, pintor, electricista, artesano, carpintero, reciclador urbano, herrero, mecánico, modista, costurera y cocinero, entre otros.

8 Vendedor ambulante, peón, ayudante y trabajadores de limpieza.

de esta propuesta es la exclusión de beneficiarios en planes sociales, excepto para los cuentapropistas.

A diferencia de la anterior propuesta, las siguientes experiencias en Argentina consideraron la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) como fuente de datos (cada una trabajando una definición operativa con diferentes matices). Por ejemplo, Salvia *et al.* (2018) delimita su universo en: i) patrones no profesionales de microempresas hasta con cuatro empleados; ii) cuentapropistas con tareas técnicas operativas y no calificadas; iii) familiares no profesionales; iv) empleados del servicio doméstico que trabajan en uno o más hogares y v) beneficiarios de programas sociales de empleo. Una característica importante es la inclusión de un umbral de ingresos respecto a su ocupación principal equivalente a 1,5 salario mínimo vital y móvil (SMVM), bajo el entendido de que consideran a la economía popular como “el conjunto de unidades económicas y formas de inserción de baja productividad y, por tanto, de bajas remuneraciones” (*op. cit.*: 711).

Por su parte, Pissaco (2019), a pesar de que considera la misma fuente de datos (la EPH), en su propuesta omite el criterio de ingresos para poder realizar un análisis sin restricciones. Asimismo, incorpora cuentapropistas no profesionales y con calificación técnica, operativa o sin calificación, patrones no profesionales con hasta cuatro empleados, la totalidad de población del servicio doméstico y trabajadores familiares sin salario no profesionales.

Otra experiencia relevante es la desarrollada en Argentina por Bertellotti, quien define a la economía popular como:

actividades de subsistencia de muy baja escala y productividad; realizadas en forma autogestionada con medios de producción propios que son explotados de forma directa, sin mediar una relación asalariada; y son actividades trabajo-intensivas, en las que las máquinas y herramientas que se utilizan son obsoletas o de baja complejidad (Bertellotti, 2019: 3).

Para operativizar estas características, Bertellotti considera como parte de su universo a cuentapropistas y trabajadores familiares no remunerados que realizan tareas no profesionales⁹, trabajadores/as del servicio doméstico

9 Tareas técnicas, operativas y no calificadas según el Clasificador Nacional de Ocupaciones de la República Argentina.

que laboran en más de un hogar y no están registrados, personas cuyo ingreso principal proviene de un programa de empleo, así como a la población desocupada no profesional.

Finalmente, Di Giovambattista *et al.* (2021) toman en cuenta a cinco subpoblaciones para Argentina: i) cuentapropistas no profesionales; ii) desocupados no profesionales; iii) trabajadores/as del servicio doméstico no registrados; iv) asalariados cuyo ingreso principal proviene de un subsidio gubernamental y v) trabajadores familiares sin remuneración no profesionales. Una particularidad de este aporte radica en la medición de cuentapropistas no profesionales amplia y restringida. La primera se caracteriza por considerar todas las actividades técnicas, operativas y no calificadas, mientras que la segunda incluye un filtro adicional relacionado con la posesión de máquinas y equipos, de un local o un vehículo. Asimismo, incluye los ingresos de la ocupación principal como restricción transversal: estos no deben superar 1,5 veces el SMVM.

En resumen, estas experiencias muestran que la medición de la economía popular ha seguido caminos diversos según el enfoque teórico, la fuente de datos disponible y los criterios operativos seleccionados. Si bien hay cierto consenso en torno a algunas dimensiones —como la baja productividad o el trabajo autogestionado—, las diferencias metodológicas reflejan también la complejidad del fenómeno. A partir de estas referencias, en la siguiente sección se plantea una propuesta propia de conceptualización operativa, adaptada al contexto boliviano y al enfoque de este estudio.

Propuesta de conceptualización operativa

La propuesta metodológica de este artículo se sustenta en información proveniente de la Encuesta Continua de Empleo (ECE) de Bolivia, una herramienta estadística apropiada para abordar las dinámicas de la economía popular por su enfoque especializado en la oferta y movilidad del trabajo. A diferencia de otras herramientas, permite observar a la población ocupada de manera continua en el tiempo, ofreciendo información detallada sobre las características sociodemográficas de los hogares, la condición de actividad de sus miembros y sus perfiles ocupacionales.

A partir de esta fuente de datos, se procede a la operativización del concepto de economía popular desarrollado previamente, tomando como punto de partida a la población ocupada¹⁰. La clasificación de los actores económicos populares se realiza por la categoría ocupacional de su principal actividad económica, entendida como la relación del trabajador con su empleador. Esta categoría permite identificar el tipo de trabajo que realiza (esfuerzo físico o intelectual), el tipo de empleador (público o privado), y la remuneración que recibe (en dinero, en especie o ninguna). La ECE contempla las siguientes categorías ocupacionales: i) obrero/empleado; ii) trabajador/a por cuenta propia, iii) empleador/a o socio/a que no recibe salario, iv) cooperativista de producción, v) trabajador/a familiar sin remuneración, v) aprendiz o persona en formación sin remuneración y vi) empleada/o del hogar.

Para fines de este artículo se excluye la categoría aprendiz o persona en formación sin remuneración, debido a que la actividad que realiza no representa su forma de subsistir. Asimismo, se restringe el universo a personas que trabajan en unidades económicas de tamaño reducido. Esta condición se operativiza considerando a los cuentapropistas, así como a empresas, negocios o talleres con hasta 20 personas ocupadas, lo que permite incluir a micro y pequeñas unidades productivas (Fundación ARU, 2021).

Siguiendo a Salvia *et al.* (2018), Pissaco (2019), Bertelloti (2019) y Di Giovambattista *et al.* (2021), a continuación consideramos las ocupaciones¹¹ no profesionales (técnicas, operativas y no calificadas) en Bolivia. La variable observable para esta característica es el nivel de especialización para desempeñar tareas o funciones en las unidades productivas; dicha variable se identificará utilizando la categorización de la ocupación principal según la Clasificación de Ocupaciones de Bolivia de la Central Obrera Boliviana (COB). El nivel de competencia se mide en una escala del 1 al 4¹², siendo el 4 el nivel que demanda mayor conocimiento teórico y práctico en un campo

10 Corresponde a las personas de 14 años de edad o más que hubiesen trabajado más de una hora en la semana en que se realizó de la encuesta.

11 Se define ocupación como al conjunto de empleos cuyas principales funciones y tareas se caracterizan por un alto grado de similitud entre las mismas.

12 Véase el anexo.

especializado, mientras que los primeros niveles requieren grados inferiores de educación y/o especialización. Por tanto, se considera únicamente las ocupaciones con niveles de competencia entre 1 y 3, que en adelante se denominarán “no profesionales”. Este criterio resulta importante porque contempla la naturaleza del trabajo, el nivel de educación formal necesario para desempeñar las funciones o tareas y la formación y/o experiencia previa a una ocupación.

Los criterios relacionados a beneficios sociales, como aguinaldo o cobertura por salud, no se consideran elementos restrictivos porque son prácticas que tienen lugar en la economía popular, a partir de los acuerdos implícitos que se dan entre el empleador y el trabajador. De la misma forma, la afiliación a las administradoras de fondos de pensiones o el registro en el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) no son condiciones relevantes que determinen a los actores de la economía popular boliviana.

Bajo estos criterios, el universo de actores económicos de la economía popular se compone por los siguientes grupos poblacionales: i) obrero o empleado no profesional de una empresa del sector privado que ocupa hasta 20 personas; ii) trabajador por cuenta propia no profesional; iii) empleador o socio que no recibe salario y que ocupa hasta 20 personas —para esta categoría ocupacional no es una restricción el nivel de competencia—; iv) cooperativista de producción —para este caso se levanta la restricción de la cantidad de personas y el nivel de competencia, tomando en cuenta que, por ejemplo, las cooperativas mineras tienen una fuerza laboral de hasta 100 mil trabajadores (Tassi *et al.*, 2014: 59)—; v) trabajador/a familiar que realiza tareas o funciones no profesionales para un empresa, negocio, taller o establecimiento familiar con hasta 20 personas ocupadas, y vi) empleado/a del hogar; este grupo de población se considera en su totalidad.

Una de las características principales de la economía popular es que se fundamenta en lógicas de cooperación y en alianzas estratégicas que permiten a sus actores económicos consolidarse territorialmente y reducir costos asociados a la producción y a la comercialización (transporte y fletes, entre otros). No obstante, al no contar con una variable específica en la ECE que capture esta dimensión, se reconoce este aspecto como una limitación metodológica de esta propuesta.

Finalmente, puesto que la economía popular en Bolivia¹³ no se define desde parámetros de vulnerabilidad socioeconómica, sino desde sus formas específicas de organización y gestión, no se incluyen criterios restrictivos a los ingresos laborales, transferencias monetarias o bonos en la delimitación del universo analizado.

Resultados

En esta sección se presentan los resultados de la cuantificación de la economía popular desde la gestión 2016 hasta la gestión 2023, considerando el cuarto trimestre de cada año. En la tabla 1, la economía popular presenta una tendencia creciente a lo largo del período de análisis, registrando una disminución en la gestión 2020 debido a la falta de datos del área rural. En la gestión 2023, la economía popular habría alcanzado a reportar la mayor cantidad de personas: un total de 5,5 millones.

El crecimiento más significativo de la economía popular en el área urbana se registró entre 2020 y 2021, con un incremento del 16,8%. A partir

13 La conceptualización de la economía popular responde a los contextos de cada país. Desde un enfoque latinoamericano, la economía popular se configura en algunos como una respuesta a la exclusión del mercado formal y una alternativa a la hegemonía del capitalismo, adaptándose a las condiciones socioeconómicas de cada país. En Chile se distingue por su autonomía y capacidad de autogestión, alejándose de la idea de precariedad y carencia. Involucra actividades como el trabajo no remunerado en los hogares, el intercambio comunitario, el trabajo asalariado y autónomo, y la producción cooperativa. Se considera una forma de resistencia que desafía el modelo de mercado autorregulado (Cid-Aguayo y Letelier, 2023). En Brasil se concibe como un conjunto de prácticas esenciales para la reproducción social de los trabajadores, muchas veces organizadas en unidades productivas individuales o colectivas (Diniz y Tonucci, 2023). Según González y Castillo (2023), la economía popular en México se vincula con modelos de sustento comunitario, basados en la cooperación y la reconstrucción de identidades, desafiando el mercado autorregulado. En Argentina ha ganado reconocimiento en los últimos 20 años, influida por la crisis de 2001. Ha sido promovida por movimientos sociales, destacándose la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular (CTEP). Se asocia principalmente con sectores urbanos y periurbanos, como una forma de inclusión social ante la desestructuración del trabajo asalariado. Su evolución ha llevado a su institucionalización a través de leyes y registros gubernamentales (Caballero, 2023).

de ese punto, las tasas de crecimiento de la economía popular en el ámbito urbano alcanzaron los niveles más bajos del período de análisis. Respecto al área rural, se destacan dos caídas en la cantidad de personas vinculadas a la economía popular: entre 2019-2020 y entre 2021-2022. Estas reducciones podrían estar asociadas a procesos de desaceleración económica que afectaron al país en dichos periodos. Estas variaciones reflejan que, si bien la tendencia de largo plazo es al crecimiento, excepto por la gestión 2022, existen fluctuaciones de corto plazo que deben analizarse considerando tanto factores estructurales como coyunturales, que podrían ser punto de partida para otras investigaciones.

**Tabla 1. Universo de la economía popular 2016-2023
(expresado en millones y porcentaje)**

Descripción	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Área urbana	2.291	2.510	2.616	2.818	2.930	3.421	3.429	3.526
Área rural	1.627	1.764	1.902	1.839	s. d.	2.020	2.000	2.033
Total	3.918	4.274	4.519	4.657	2.930	5.441	5.429	5.560
Δ Área urbana		9,6%	4,2%	7,7%	4,0%	16,8%	0,2%	2,8%
Δ Área rural		8,4%	7,8%	-3,3%	s. d.	9,9%	-1,0%	1,7%
Δ Total		9,1%	5,7%	3,1%	s. d.	16,8%	-0,2%	2,4%

(*) En la gestión 2020 no se realizó la ECE en el área rural debido a las restricciones de movilidad por la pandemia.

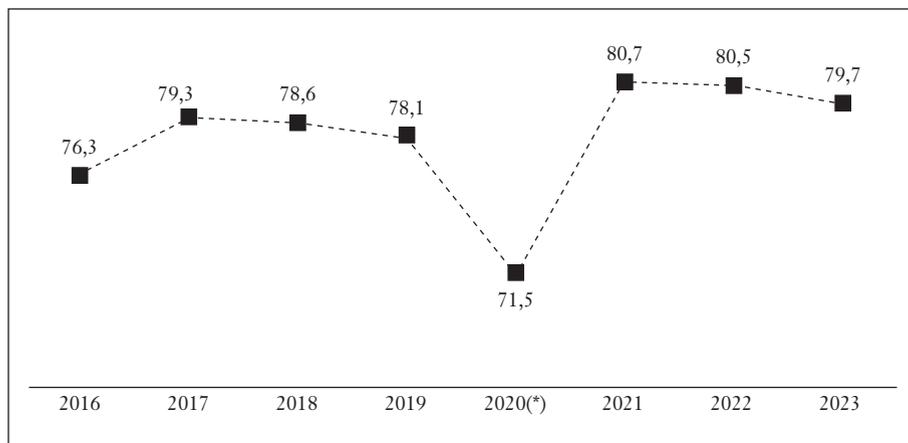
S. d.: Sin datos.

Fuente: elaboración propia con base en la ECE.

El gráfico 1 evidencia que la economía popular representa entre el 76% y el 81% de la PEA. Su evolución puede dividirse en dos etapas: la primera, de 2016 a 2019, muestra una tendencia inicialmente ascendente, que alcanza su punto más alto en 2017, con un 79,0%, seguida por un leve descenso hasta el 78,1% en 2019. La segunda etapa, de 2021 a 2023, muestra un incremento significativo tras la caída atípica de 2020 (71,5%), alcanzando su máximo histórico de 80,7% en 2021 y manteniéndose en niveles elevados hasta finalizar el período de análisis. Esta tendencia en el período postpandemia sugiere que posiblemente la coyuntura sanitaria

haya impulsado a más personas a desarrollar sus actividades económicas en el sector de la economía popular.

Gráfico 1. Economía popular respecto a la PEA en Bolivia: 2016-2023 (en %)



(*) En la gestión 2020 no se realizó la ECE en el área rural debido a las restricciones de movilidad por la pandemia, por lo que el dato reflejado muestra únicamente el porcentaje del área urbana.

Fuente: elaboración propia con base en la ECE.

La composición de la economía popular por área urbana y rural permite observar una marcada diferencia en su incidencia, con una presencia mayor en el área rural. Tal como se observa en la tabla 2, entre 2016 y 2023, más del 91% de la PEA rural en promedio desarrolla sus actividades dentro de la economía popular, alcanzando el pico más alto (94,3%) en 2018. En contraste, en el área urbana la participación de la economía popular ha oscilado entre el 68,9% y el 75,1%, registrando su valor más alto en 2021. La diferencia entre ambas áreas se ha mantenido entre 18 y 25 puntos porcentuales a lo largo del periodo, lo que evidencia la centralidad de la economía popular como forma de inserción laboral en el ámbito rural. Esta distribución resalta la importancia de considerar enfoques diferenciados por territorio al analizar la dinámica y el impacto de la economía popular.

Tabla 2. La economía popular respecto a la PEA en Bolivia, por área: 2016-2023 (en %)

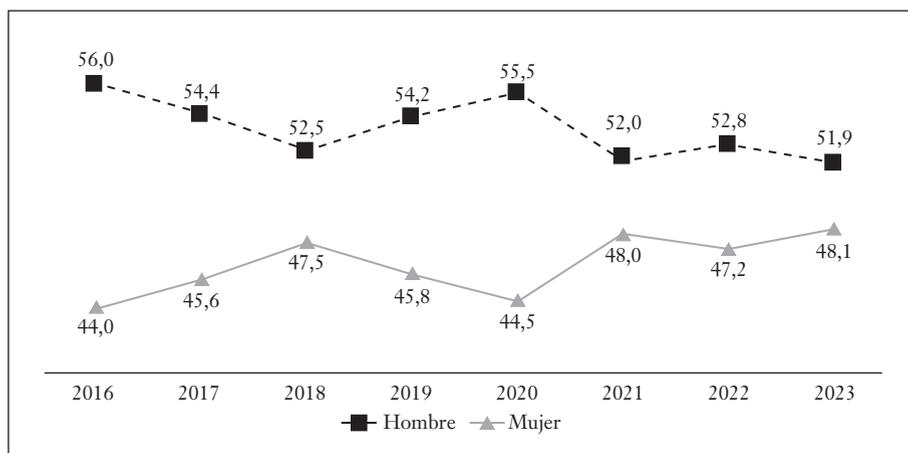
Área	2016	2017	2018	2019	2020*	2021	2022	2023
Urbana	68,9	71,2	70,1	71,2	71,5	75,1	74,7	74,3
Rural	89,8	93,8	94,3	91,9		92,3	92,9	91,3
Nacional	76,3	79,0	78,6	78,1	71,5	80,7	80,5	79,7

(*) En la gestión 2020 no se realizó la ECE en el área rural debido a las restricciones de movilidad por la pandemia.

Fuente: elaboración propia con base en la ECE.

Una de las características de la economía popular es su composición mayoritariamente masculina. Como se aprecia en el gráfico 2, en 2016 los hombres representaban el 56,0% y las mujeres, el 44,0%, conformando la brecha de género más amplia del periodo analizado. A partir de 2021 se evidencia un cambio significativo, con una reducción progresiva y sostenida de la brecha de género. En los últimos tres años, esta se ha reducido progresivamente, alcanzando en 2023 una distribución del 51,9% para hombres y del 48,1% para mujeres. Esta evolución sugiere una integración femenina creciente en la economía popular.

Gráfico 2. Distribución de la economía popular en Bolivia por sexo 2016-2023 (en %)



Fuente: elaboración propia con base en la ECE.

En la tabla 3 se observa la distribución de la economía popular por departamento. La Paz y Santa Cruz concentran la mayor participación a lo largo del período, con valores de entre el 26% y el 35%, destacando un pico en 2020 en Santa Cruz (35,4%). Cochabamba mantiene una participación estable, en torno al 17% y el 18%. De esa forma, el eje central del país concentra más del 70% de la economía popular a nivel nacional. Por su lado, Pando y Beni son los departamentos con menor participación. Potosí es el departamento donde se ha producido la mayor disminución: ha pasado del 8,4% en 2016 al 4,4% en 2020, con una leve recuperación posterior.

Tabla 3. Distribución de la economía popular en Bolivia por departamento 2016-2023 (en %)

Departamento	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Chuquisaca	6,7	6,0	6,2	5,9	3,9	7,3	6,5	6,1
La Paz	29,8	28,9	29,4	28,7	26,1	27,3	27,4	28,3
Cochabamba	17,9	17,9	17,9	17,1	17,0	16,9	17,7	17,8
Oruro	4,5	4,5	4,4	4,7	3,8	4,2	3,6	4,4
Potosí	8,4	9,5	8,9	7,0	4,4	7,9	8,0	7,3
Tarija	5,7	5,3	5,5	6,5	5,0	5,2	5,9	5,9
Santa Cruz	22,3	23,5	23,5	26,0	35,4	26,5	26,3	25,2
Beni	3,7	3,6	3,2	3,1	3,8	3,6	3,7	3,9
Pando	1,0	0,8	1,0	0,9	0,6	1,0	0,9	1,1
Total	100,0							

Fuente: elaboración propia con base en la ECE.

Como se evidencia en la tabla 4, la distribución por categoría ocupacional de la economía popular revela un predominio de los trabajadores por cuenta propia, que representan más de la mitad de este sector económico a lo largo de todo el período analizado. Aunque se observa una ligera tendencia decreciente entre 2016 y 2023 (del 55,9% al 53,1%), esta categoría mantiene su hegemonía estructural. La categoría obrero/empleo tuvo un pico en 2020 (22,5%), para luego estabilizarse en torno al 18,8%. Los trabajadores familiares sin remuneración mostraron una caída en 2020 (14,7%), pero se recuperaron en 2021 (23,2%). Las categorías restantes mantienen una participación minoritaria y relativamente estable.

Tabla 4. Distribución de la economía popular en Bolivia por categoría ocupacional, 2016-2023 (en %)

Categoría ocupacional	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Obrero/empleado	14,7	15,0	15,4	16,5	22,5	17,8	18,6	18,8
Trabajador por cuenta propia	55,9	53,2	51,3	54,6	54,7	52,6	53,9	53,1
Empleador o socio que no recibe salario	5,7	6,7	5,6	4,5	4,9	3,9	4,2	4,5
Cooperativista de producción	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2	0,4	0,6	0,3
Trabajador familiar sin remuneración	20,6	22,4	25,2	21,7	14,7	23,2	20,5	20,9
Empleado del hogar	2,5	2,3	2,1	2,2	3,0	2,1	2,2	2,5
Total	100,0							

Fuente: elaboración propia con base en la ECE.

En la tabla 5 el ingreso promedio se mantiene estable, oscilando entre pesos bolivianos (BOB) 2.253 en 2021 y BOB 2.498 en 2019, con una ligera recuperación a BOB 2.434 en 2020 tras la caída. Por categoría ocupacional, los obreros/empleados y trabajadores por cuenta propia presentan ingresos similares, situándose en torno a los BOB 2.200-2.300, mientras que los empleadores o socios sin salario tienen los mayores ingresos, con un máximo en 2019 de BOB 5.368, que ha sufrido una leve reducción en años recientes. Los cooperativistas de producción también muestran ingresos elevados, pero con variaciones, alcanzando su punto más alto en 2018 (BOB 6.116).

Tabla 5. Ingreso laboral en Bolivia por categoría ocupacional, 2016-2023 (en BOB)

Descripción	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ingreso laboral promedio	2.358	2.395	2.488	2.498	2.434	2.253	2.357	2.371
Ingreso laboral promedio por categoría ocupacional								
Obrero/empleado	2.262	2.306	2.242	2.251	2.237	2.205	2.233	2.231
Trabajador/a por cuenta propia	2.210	2.247	2.261	2.358	2.319	2.083	2.225	2.220
Empleador o socio que no recibe salario	4.365	4.145	5.327	5.368	4.913	4.895	4.834	4.887
Cooperativista de producción	3.331	4.278	6.116	4.475	4.805	3.964	4.994	4.440
Trabajador familiar sin remuneración	NA							
Empleado del hogar	1.417	1.357	1.419	1.424	1.445	1.408	1.390	1.396

NA: No aplica.

Fuente: elaboración propia con base en la ECE.

En contraste, las empleadas y empleados del hogar presentan los ingresos más bajos, con una ligera disminución de BOB 1.417 en 2016 a BOB 1.396 en 2023. En términos generales, los ingresos en la economía popular han mostrado estabilidad, con diferencias significativas entre categorías, una caída en 2020 debido a la pandemia y una leve recuperación en los últimos años.

Entre 2016 y 2023 la distribución de la economía popular mostró estabilidad en la mayoría de las actividades económicas, excepto en 2020, debido a la ausencia de datos para el área rural. La agricultura, ganadería, caza, pesca y silvicultura es históricamente el sector con mayor participación, alcanzando valores cercanos al 30%. En cambio, la venta al por mayor y al por menor y la reparación de automotores aumentaron su participación en 2020 (29,5%) pero luego volvieron a niveles cercanos al 20%. La industria manufacturera, la construcción y el transporte también experimentaron aumentos coyunturales en 2020, seguidos por una estabilización, sin alcanzar plenamente los valores previos. El resto de las actividades económicas se mantuvieron estables a lo largo del período (véase la tabla 6).

Tabla 6. Distribución de la economía popular en Bolivia, por actividad económica: 2016-2023 (en %)

Actividad económica	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Agricultura, ganadería, caza, pesca y silvicultura	36,8	36,4	39,4	34,0	6,9	32,1	29,7	30,0
Venta por mayor y menor, reparación de automotores	18,3	19,8	19,6	19,6	29,5	20,9	21,6	20,5
Industria manufacturera	10,0	9,9	9,7	10,9	15,6	12,4	11,1	12,5
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	7,2	8,0	7,8	8,7	11,6	8,9	10,0	9,9
Construcción	9,9	9,1	7,6	8,6	12,3	8,2	8,5	8,1
Transporte y almacenamiento	7,9	7,6	6,9	8,6	11,5	7,3	8,6	7,7
Actividades de hogares privados	2,5	2,3	2,0	2,2	2,8	2,1	2,2	2,5
Otros (*)	7,5	6,8	7,0	7,4	9,7	8,1	8,3	8,9
Total	100,0							

(*) La categoría "otros" agrupa las actividades económicas de Bolivia que no están enlistadas.

Fuente: elaboración propia con base en la ECE.

En conclusión, los resultados muestran que la economía popular constituye una proporción significativa de la PEA, y que con el tiempo ha tenido una tendencia levemente ascendente, lo que sugiere que este sector, lejos de extinguirse, representará una fracción importante de trabajadores del país.

Conclusiones

Este artículo propuso una metodología para cuantificar la economía popular para Bolivia a partir de datos trimestrales de la ECE. Para caracterizar a la economía popular se trabajó inicialmente en dos definiciones; una ampliada, fundamentada en una revisión teórica, y otra operativa, basada en criterios empíricos que han sido utilizados en estudios previos para cuantificar a la economía popular. La definición operativa consideró cuatro criterios clave: categoría ocupacional, nivel de competencia, tamaño de la unidad económica y la formalidad laboral basada en las responsabilidades laborales de los empleadores hacia los trabajadores (beneficios sociales o registro en el Servicio de Impuestos Nacionales). Como resultado, se delimitaron seis grupos poblacionales que conforman el universo de la economía popular. Las características inherentes a la institucionalidad y a alianzas estratégicas no se operativizaron debido a la ausencia de una variable observable que capture esta dimensión en la ECE. Se considera que este aspecto es una limitación metodológica de esta propuesta.

Los resultados revelan que la economía popular ha mantenido una tendencia creciente a lo largo del tiempo, alcanzando más de 5,5 millones de personas en 2023, lo que representa el 79,7% de la PEA. Se evidencia una mayor incidencia en el área rural, donde cerca del 90% de la PEA se desempeña en la economía popular, en comparación con el área urbana, donde sin embargo supera el 70%. Además, se observa una reducción de la brecha de género: la participación femenina pasó de conformar el 44% de la economía popular en 2016 al 48,1% en 2023.

Con relación a la distribución territorial, los departamentos de La Paz y Santa Cruz concentran la mayor proporción de personas en la economía popular, mientras que Potosí presenta una tendencia decreciente. Respecto

a la categoría ocupacional, los cuentapropistas son el grupo más numeroso, aunque su participación descendió ligeramente (del 55,9% en 2016 al 53,1% en 2023), seguidos por obreros o empleados y trabajadores familiares.

En términos de ingresos, si bien el promedio general se ha mantenido relativamente estable, se identificó una alta volatilidad en los ingresos máximos, así como marcadas diferencias entre grupos ocupacionales. Los empleadores y cooperativistas son quienes perciben de lejos los mayores ingresos, mientras que las trabajadoras y trabajadores del hogar figuran con los ingresos más bajos.

Finalmente, respecto a las ramas de actividad económica, la agricultura se mantiene como el sector históricamente dominante dentro de la economía popular, seguido por el comercio (venta al por mayor y al por menor), la reparación de vehículos y la industria manufacturera.

Los hallazgos de este artículo evidencian la importancia de la economía popular, tanto por su peso en la estructura laboral del país como por su rol en sectores clave de la economía. A pesar de ello, la economía popular continúa siendo invisibilizada o erróneamente clasificada bajo otras categorías, como la economía informal. Esta falta de reconocimiento, sumada a las limitaciones en la disponibilidad de datos específicos, dificulta una comprensión más profunda de su aporte a la economía nacional.

En este sentido, resulta fundamental fortalecer las herramientas estadísticas actuales y desarrollar instrumentos específicos —como lo han hecho países como Ecuador, Argentina y Colombia— que permitan captar con mayor precisión todas las características de la economía popular: sus dinámicas laborales, sociales y económicas. Asimismo, se destaca la necesidad de que las políticas públicas incorporen a este sector de manera explícita, reconociendo su expansión sostenida, su diversidad interna y su relevancia económica y social en el país.

Fecha de recepción: 20 de abril de 2025

Fecha de aceptación: 9 de junio de 2025

Bibliografía

Arango, Yudy Alejandra; Chena, Pablo Ignacio y Roig, Alexandre (2017). “Trabajos, Ingresos y Consumos en la Economía Popular”. *Cartografías del Sur*, 6: 1-8.

Bertellotti, Ariel (2019). “Estimación cuantitativa de la economía popular”. Observatorio de Coyuntura Económica y Políticas Públicas (OCEPP).

Caballero, Luis (2023). “Irrupción pública y potencia transformadora de las economías populares-campesinas en las luchas recientes por la soberanía alimentaria en Argentina”. En: Gago, Verónica; Cielo, Cristina y Tassi, Nico (coord.). *Economías populares. Una cartografía crítica latinoamericana*: 295-322. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

Cid-Aguayo, Beatriz y Letelier, Eduardo (2023). “Economías Populares en Chile. Desde la sobrevivencia a la economía de la vida”. En: Gago, Verónica; Cielo, Cristina y Tassi, Nico (coord.). *Economías populares. Una cartografía crítica latinoamericana*: 295-322. Buenos Aires: CLACSO.

Cingolani, Patrick (2009). “Marginalidad(es). Esbozo de diálogo Europa-América Latina acerca de una categoría sociológica”. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 22: 157-166.

De Soto, Hernando (1989). *El otro sendero. La Revolución Informal*. Lima: Editorial El Barranco.

Delfino, Andrea (2012). “La noción de marginalidad en la teoría social latinoamericana: surgimiento y actualidad”. *Universitas humanística*, 74: 17-34.

Di Giovambattista, Ana Paula; Fernández Mouján, Lucio, Mate, Ernesto y Sorroche, Santiago (2021). *La economía popular en números: Bases metodológicas para una propuesta de medición*. Colección Apuntes de economía popular 1, 3-22. Buenos Aires: CITRA, Antropología en

Colaboración, Programa de Estudios e Investigaciones de Economía Popular y Tecnologías de Impacto Social (PEPTIS) y Observatorio de Protesta Social (OPS).

Diniz, Sibelle y Tonucci, João (2023). “A economía popular no Brasil contemporâneo. Uma análise a partir dos Censos Demográficos 2000 e 2010”. En: Gago, Verónica; Cielo, Cristina y Tassi, Nico (coord.). *Economías populares. Una cartografía crítica latinoamericana*: 295-322. Buenos Aires: CLACSO.

Fundación ARU (2021). “Bolivia - Empleo e ingresos de micro y pequeños productores del área urbana durante la pandemia de Covid-19” Nota Técnica País, Informe Final, noviembre de 2021

Germani, Gino (1969). *Sociología de la Modernización. Estudios Teóricos, Metodológicos y Aplicados a América Latina*. Buenos Aires: Editorial Paidós.

Germani, Gino (1973). *El concepto de marginalidad: Significado, raíces históricas y cuestiones teóricas, con particular referencia a la marginalidad urbana*. Buenos Aires: Nueva Visión.

Golte, Jürgen y Adams, Norma (2019). *Los caballos de Troya de los invasores: estrategias campesinas en la conquista de la gran Lima*. Lima. Institutos de Estudios Peruanos.

González Lozada, Jaime Fernando y Castillo Farjat, Luis Alfonso (2023). “Hacia un mapeo de las experiencias de economía popular en la Ciudad de México. Debates, tensiones y dilemas”. En: Gago, Verónica; Cielo, Cristina y Tassi, Nico (coord.). *Economías populares. Una cartografía crítica latinoamericana*: 161-194. Buenos Aires: CLACSO.

Méndez, Armando (2005). “Economía informal de baja productividad”. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*, 4: 151-158.

Mita Luna, Jorge Luis (2020). *Historia del comercio minorista en la ciudad de La Paz, 1952-1994*. La Paz: Instituto de Investigaciones Históricas de la Carrera de Historia.

OIT – Organización Internacional del Trabajo (2002). El Trabajo Decente y la Economía Informal. Conferencia Internacional del Trabajo, 90.ª reunión, Informe VI.

Pissaco, Carlos (2019). “Incidencia y características de la Economía Popular en Argentina post 2001”. *Revista de Ciencias Sociales*, 11 (37): 85-114.

Salvia, Agustín; Roy, Santiago y Donza, Eduardo (2018) “El escenario laboral de la economía popular: tipos de inserción ocupacional y características de los trabajadores”. En: Pérez Sosto, Guillermo (coord.). *¿Cuál es el futuro del trabajo?:* 703-742. Buenos Aires: Ciccus.

Tassi, Nico; Medeiros, Carmen, Rodríguez-Carmona, Antonio y Ferrufino, Giovana (2014). “*Hacer plata sin plata*”. *El desborde de los comerciantes populares en Bolivia*. La Paz: Fundación Programa de Investigación Estratégica en Bolivia (PIEB).

Tassi, Nico; Hinojosa, Alfonso y Canaviri, Richard (2015). *La economía popular en Bolivia: tres miradas*. La Paz: Centro de Investigaciones Sociales (CIS).

Torres Carrasco, Ludwig Ernesto (2020) “El escenario laboral de la economía popular: tipos de inserción ocupacional y características de los trabajadores”. En: Dufner, George y Velásquez-Castellanos, Iván (coord.). *Economía informal e informalidad en una sociedad multiétnica*: 289-312. La Paz: Konrad Adenauer Stiftung (KAS).

Vásquez, María Laura (2017). “Revisión del modelo de sustitución de importaciones: vigencia y algunas reconsideraciones”. *Economía Informa*, 404: 4-17.

Anexo

En la siguiente tabla se detalla las categorías y los niveles de competencia según la COB.

Cod.	Descripción gran grupo	Nivel de competencia
1	Directores y gerentes	2,3 y 4
2	Profesionales científicos e intelectuales	4
3	Técnicos de nivel medio	3
4	Personal de apoyo administrativo	2
5	Trabajadores de servicios y vendedores	2
6	Agricultores, pecuarios, agropecuarios, forestales, acuicultores y pesqueros	2
7	Trabajadores de la construcción, industria manufacturera y otros servicios	2
8	Operadores de Instalaciones y máquinas y ensambladores	2
9	Trabajadores no calificados	1
0	Ocupaciones militares	1, 2, y 4

Fuente: INE y COB.