

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ÁNDRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Y FINANCIERAS
CARRERA ECONOMÍA



**“FACTORES QUE EXPLICAN EL CRECIMIENTO DEL
SECTOR INFORMAL EN LA CIUDAD DE EL ALTO”**

TUTOR : Lic. MSc. Fernando A. Quevedo Iriarte
POSTULANTE : Univ. Aldo Fernando Reyes Reyes

Diciembre 19 de 2003
La Paz – Bolivia

RESUMEN DE LA TESIS DE GRADO “FACTORES QUE EXPLICAN EL CRECIMIENTO DEL SECTOR INFORMAL EN LA CIUDAD DE EL ALTO”

- Determinar los factores que explican el actual tamaño del sector informal.
- Determinar la probabilidad de que un comerciante del sector informal de la ciudad de El Alto sea subempleado.

Objetivos específicos

- Establecer los niveles de ingreso que alcanza el sector informal en la ciudad de El Alto.
- Investigar los actuales niveles de instrucción, en los comerciantes informales de la ciudad de El Alto.
- Establecer la jornada laboral más corriente en el sector informal de la ciudad de El Alto.
- Recopilar información estadística del sistema tributario relacionada al sector informal.

Hipótesis de la investigación.

La existencia del sector informal en la ciudad de El Alto obedece a la combinación de un conjunto de elementos entre los que se destacan: el insuficiente nivel de crecimiento y desarrollo de la economía (La Paz), las fluctuaciones de la tasa de interés. Asimismo, el tamaño del sector informal no es ajeno a la estructura del sistema tributario.

- Podemos concluir, satisfactoriamente diciendo de que la hipótesis anteriormente presentada se demuestra, puesto que con el modelo variables, son muy sensibles y ante cualquier incremento o decremento estaremos ante distintos resultados, tal es el ejemplo de la recaudación tributaria y el sector informal (si hay un cambio porcentual (incremento en las recaudaciones tributarias habrá un decremento del sector informal).

INDICE

	Pag.
1. CAPITULO I (INTRODUCCIÓN)	1
1.2 PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.3 PLANTEAMIENTOS DE OBJETIVOS.....	4
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....	4
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	4
1.4 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
1.4.1 MARCO LÓGICO.....	5
1.5 METODOLOGÍA.....	5
1.5.1 ELECCIÓN DEL TEMA DE INVESTIGACIÓN.....	5
1.5.2 NIVELES DE INVESTIGACIÓN.....	6
1.5.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	6
1.5.4 INSTRUMENTOS METODOLÓGICOS.....	8
2. CAPÍTULO II (MARCO TEÓRICO)	9
2.1 MARCO CONCEPTUAL.....	9
2.2 ACTIVIDADES Y OCUPACIONES EN EL SECTOR INFORMAL.....	12
2.3 MOVILIDAD DE LA FUERZA DE TRABAJO.....	17
2.3.1 CONCEPCIÓN TEÓRICA DEL SECTOR INFORMAL.....	18
2.3.2 ENFOQUE MARXISTA.....	19
2.3.3 EL SECTOR INFORMAL ENFOQUE LATINOAMERICANO.....	19
2.3.4 OTROS ENFOQUES IDEOLÓGICOS DEL SECTOR INFORMAL.....	21
2.4 LAS NORMAS INTERNACIONALES DEL TRABAJO.....	22
2.4.1 LA LEGISLACIÓN LABORAL Y EL SECTOR INFORMAL.....	26
2.5 COMERCIO INFORMAL Y SUS MODALIDADES.....	31
2.5.1 COMERCIO AMBULATORIO.....	31
2.5.2 LUGAR FIJO Y EN LA VÍA PÚBLICA.....	32
2.6 CONCEPTOS SOBRE EL SUBEMPLEO.....	33
2.6.1 MEDICIÓN DEL SUBEMPLEO.....	34

3. CAPÍTULO III (MARCO PRÁCTICO)	37
3.1 MAGNITUD Y TENDENCIAS DEL SECTOR INFORMAL EN EL MUNDO.....	37
3.2 ECONOMÍA INFORMAL EN LATINOAMÉRICA.....	41
3.3 CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO Y SECTOR INFORMAL EN BOLIVIA.....	47
3.3.1 DATOS DEL SECTOR INFORMAL.....	47
3.3.2 DATOS DE DESEMPLEO Y SUBEMPLEO EN BOLIVIA.....	49
3.4 CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SECTOR TRIBUTARIO.....	56
3.4.1 TRATAMIENTO DEL SECTOR INFORMAL POR LA ADM. TRIBUTARIA.....	59
3.4.2 NIVELES DE RECAUDACIONES Y NÚMERO DE CONTRIBUYENTES.....	61
3.4.3 PROBLEMAS DEL SISTEMA TRIBUTARIO.....	63
3.5 SECTOR REAL.....	68
3.6 TASAS DE INTERÉS.....	70
3.7 EMPLEOS Y SALARIOS.....	72
3.8 PRIMER MODELO ECONÓMETRICO.....	76
3.9 RESULTADOS DEL MODELO ECONÓMETRICO.....	77
3.10 ESTADÍSTICO DE FISHER.....	79
3.11 AUTOCORRELACIÓN.....	80
3.12 HETEROCEDASTICIDAD.....	80
3.13 MULTICOLINEALIDAD.....	81
4. CAPÍTULO IV (INFORMALIDAD Y SUB EMPLEO EN ALTO)	82
4.1 SECTOR INFORMAL EN LA CIUDAD DE EL ALTO.....	82
4.1.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES EN LA CIUDAD DE EL ALTO.....	82
4.1.2 MUNICIPIO DE EL ALTO.....	83
4.1.3 EMPLEO E INFORMALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA EN EL ALTO.....	84
4.2 SUBEMPLEO E INFORMALIDAD.....	87
4.3 VARIABLES.....	87
4.3.1 SUBEMPLEO EN EL COMERCIO DE LA CIUDAD DE EL ALTO.....	87
4.3.2 VARIABLES EXPLICATIVAS.....	88
4.4 TÉCNICAS DE RECOPIACIÓN DE DATOS (ENCUESTAS).....	89
4.5 INSTRUMENTOS CUESTIONARIOS.....	89
4.5.1 OBJETIVOS DEL CUESTIONARIO.....	89

4.5.2 OPERATIVIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	90
4.6 RESULTADOS DE LA ENCUESTA.....	94
4.6.1 RESULTADOS DE VARIABLES RELACIONADAS CON EL SUBEMPLEO.....	94
4.7 ESTIMACIÓN DEL SEGUNDO MODELO.....	98
4.7.1 VERIFICACIÓN DEL SUB EMPLEO EN EL ALTO E INTERPRETACIÓN.....	101
4.8 INDICADORES DE BONDAD DE AJUSTE.....	103
4.8.1 HETEROCEDASTICIDAD.....	103
4.8.2 MULTICOLINEALIDAD.....	104
4.9 PROYECCIÓN DE LA VARIABLE DE ESTUDIO.....	105
4.9.1 PROYECCIÓN DE LA TASA DE SUBEMPLEO.....	105
4.9.2 PROYECCIÓN DEL SECTOR INFORMAL.....	107
5. CAPÍTULO V (CONCLUSIONES).....	119
5.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	119
5.2 BIBLIOGRAFIA.....	112
5.3 ANEXOS.....	113

A TÌ

DIOS PADRE
DIOS HIJO
DIOS ESPÍRITU SANTO

AGRADECIMIENTOS

- A mis padres Abigaildo, Lidia y mi hermano Ramiro por ser el apoyo de toda mi vida.
- Al Lic. Alberto Quevedo I. por su dedicación, esmero y desinteresado apoyo .

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

La economía denominada informal es un fenómeno que ocurre cuando la demanda laboral de las empresas y del sector público se debilita y muchas personas tienen que generar su propio empleo para sobrevivir. La economía informal es un "colchón" para los afectados en tiempos de crisis.

La verdadera dimensión de este problema en América Latina según los datos de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) señala que un 47% del trabajo urbano es informal en la región.

En los años 90, América Latina registró un crecimiento menor que en las décadas anteriores y, por lo tanto, cayó la demanda laboral. En parte porque las empresas tuvieron que modernizarse para poder competir y en parte por las reformas estatales.

Se ha calculado que, en ese período, entre el 60% y el 70% de los nuevos puestos de trabajo se generaron en la economía informal.

Por esto uno de los temas que exige un análisis exhaustivo es todo lo que se refiere a la "Economía Informal" o también denominado "Sector Informal" de la economía Boliviana.

La presente investigación pretende abordarse bajo las siguientes características

- ❖ El sector informal debe ser entendido como un fenómeno de carácter estructural y coyuntural.

Estructural: porque surge por la incapacidad del sector formal para absorber la fuerza laboral.

- ❖ Coyuntural; debido a que en períodos de crisis económicas, recesión en el sector productivo, excluyen una fracción cada vez más grande de trabajadores urbanos como consecuencia de la disminución de la demanda agregada.

En este sentido, a más de quince años de vigencia del actual modelo económico, se hace evidente algunas repercusiones, como consecuencia de importantes **medidas económicas** aplicadas, que llegaron a afectar a importantes sectores de la población Boliviana. Refiriéndonos al sector empleo podemos citar:

Libre contratación y relocalización

Bajos niveles salariales.

Regímenes tributarios rígidos.

Frente a necesidades económicas crecientes y la falta de empleo en el sector empresarial moderno, la población se ve forzada a crear su propio empleo y se va incorporando a la llamada economía informal, en la que el rendimiento y las condiciones de trabajo difieren de las de un empleo fijo asalariado.

La presente investigación, pretende ilustrar mediante instrumental teórico y estadístico, la actual situación del sector informal en la ciudad de El Alto en relación al costo de oportunidad de pertenecer al sector formal.

1.2. Planteamiento y formulación del problema

1.2.1 Planteamiento del problema

El sector informal se ha constituido en un fenómeno presente en la mayor parte de las economías latinoamericanas. Bolivia no ha sido la excepción, más aún cuando durante las últimas décadas el sistema económico formal no ha logrado

incorporar el exceso de mano de obra en el mercado, en forma sostenida y definitiva.

Asimismo, el sector informal ha cumplido un rol clave como mecanismo amortiguador de la marginalidad y la pobreza de la fuerza de trabajo con escasa productividad.

La actividad informal en la ciudad de El Alto ha permitido, mediante el mecanismo del autoempleo, generar ingresos para satisfacer al menos las necesidades básicas de la población. También, la informalidad ha logrado desarrollar destrezas en algunas actividades que han permitido mejorar la productividad de la mano de obra y por ende los salarios.

Sin embargo, la actividad informal también tiene costos, asociados a su desempeño tributario. Una de las razones que explica el tamaño del sector informal en la ciudad de El Alto es el costo que impone en términos de pago de impuestos y restricciones institucionales de la administración tributaria. Los escasos niveles de ingreso y los niveles de capital invertidos de algunos sectores informales condicionan severamente su incorporación al sistema tributario.

1.2.2 Formulación del problema

En este sentido surgen los siguientes cuestionamientos:

- ¿Qué niveles de ingreso alcanza el sector informal en la ciudad de El Alto?
- ¿Cuál es la relación de nivel de instrucción, en los comerciantes informales de la ciudad de El Alto?
- ¿Cuál es la jornada laboral más corriente en el sector informal de la ciudad de El Alto?
- ¿Cuál es la probabilidad de que un comerciante del sector informal de la ciudad de El Alto sea subempleado?

- ¿Cuál la real incidencia de los niveles de crecimiento económico en la ampliación del sector informal?
- ¿Cuáles son los elementos que explican el incremento permanente del sector informal en la ciudad de El Alto?
- ¿Influyen las fluctuaciones de la tasa de interés en el sector informal?
- ¿Influyen en el tamaño del sector informal la estructura del sistema tributario, y sus regulaciones?

1.3 Planteamiento de objetivos

1.3.1 Objetivo general

- Determinar los factores que explican el actual tamaño del sector informal
- Determinar la probabilidad de que un comerciante del sector informal de la ciudad de El Alto sea subempleado.

1.3.2 Objetivos específicos

- Establecer los niveles de ingreso que alcanza el sector informal en la ciudad de El Alto.
- Investigar los actuales niveles de instrucción, en los comerciantes informales de la ciudad de El Alto.
- Establecer la jornada laboral más corriente en el sector informal de la ciudad de El Alto.
- Recopilar información estadística del sistema tributario relacionada al sector informal.

1.4 Hipótesis de la investigación

La existencia del sector informal en la ciudad de El Alto obedece a la combinación de un conjunto de elementos entre los que se destacan: el insuficiente nivel de crecimiento y desarrollo de la economía (La Paz), las fluctuaciones de la tasa de interés. Asimismo, el tamaño del sector informal no es ajeno a la estructura del sistema tributario.

Por otro lado atendiendo a un ejemplo específico de la ciudad de El Alto, para coadyuvar la hipótesis, se plantea el estudio del subempleo en la ciudad de El Alto.

1.4.1 Marco Lógico

A. Variables

1. Variable independiente indicativa, causal, preposicional X.
Recaudación tributaria
Crecimiento económico (PIB La Paz)
Tasa de interés
2. Variable dependiente explicada, efecto, preposicional Y
El comercio – Economía informal - La Paz

B. Limites

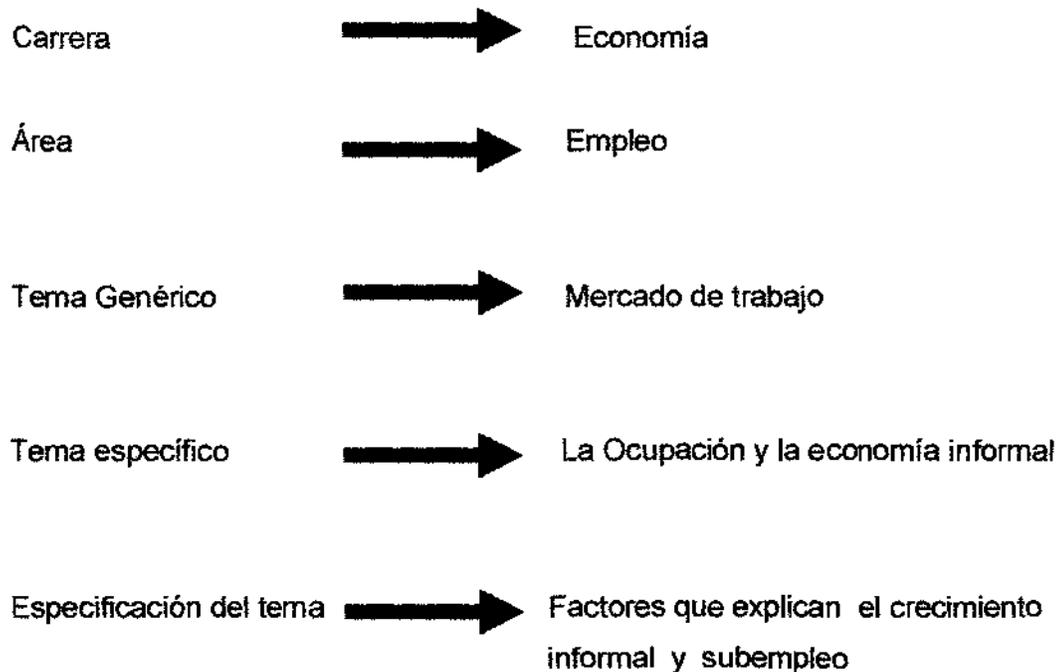
1. Espacialidad La Paz ✓
2. Temporalidad 1985 – 2001
3. Unidad de análisis
Sector informal de la ciudad de El Alto ✓

1.5 Metodología.

1.5.1 Elección del tema de investigación

A partir del método deductivo, analizando las implicancias socioeconómicas del sector informal se definió el tema de estudio.

El siguiente esquema resume los pasos que se siguieron:



Una vez especificado el tema de investigaciones formularon diversos problemas en forma de preguntas y se seleccionaron aquellos problemas considerados de mayor importancia.

1.5.2 Niveles de investigación¹

Para la realización de la presente investigación se distingue un solo nivel de investigación Macrocontextual. Este nivel esta caracterizado por identificar factores que influyen o influenciaron en el aumento del sector informal en la ciudad de El Alto, por lo que será necesario utilizar herramientas metodológicas científicas basándonos en el análisis e interpretación de datos que permitan sacar conclusiones importantes que permitan cotejar distintas políticas tributarias.

¹ **HERNANDEZ SAMPIERE Roberto.** Metodología de la investigación, 1º Ed. Buenos

1.5.3. Tipo de investigación.

La investigación se define como descriptiva, correlacional y explicativa.

Es descriptiva en tanto a partir de distintas técnicas que se utilizarán para el acopio de información comprenden desde las fichas bibliográficas, hasta la consulta a diferentes fuentes, tanto de tipo primario (encuestas) como secundaria (datos estadísticos).

La finalidad consiste en proveerse de toda la documentación posible, o de aquella que se considera la más importante, obviamente con el objeto de obtener una sólida base en la argumentación de la hipótesis. Además es importante obtener:

- * La recapitulación y síntesis de los principales avances conceptuales de economía informal.
- * La recolección, análisis y resumen de distintos enfoques teóricos sobre economía informal, empleo, regímenes tributarios.
- * La descripción sintética de las normas legales relativas a la actividad del comercio y las leyes inherentes a los regímenes impositivos:

Código Tributario.

Ley de Aduanas

Código de Comercio

Es correlacional, toda vez, que su interés es analizar la relación entre dos o más variables. La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales es saber como se puede comportar el sector informal en la ciudad de El Alto conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas como son la productividad de la mano de obra del sector formal de la ciudad de El Alto.

Es explicativa porque la redacción del trabajo final se verá favorecida en gran medida por la adecuada organización y clasificación que se realizará de los datos e información. Esta etapa requiere un trabajo de análisis reflexión y selección de los resultados obtenidos.

1.5.4 Instrumentos metodológicos.

El tratamiento de los datos abarcará la ordenación, tabulación y cálculo de las principales medidas de tendencia central así como de variabilidad. Asimismo mediante técnicas econométricas se estimará un modelo de relación entre la subocupación y la economía informal en la ciudad de El Alto

- * Análisis del nivel de ingresos del sector informal en la ciudad de El Alto
- * Aplicación y análisis de resultados obtenidos a partir del instrumental provisto por la estadística regresional y correlacional.

Cobertura temporal

El período de estudio del comportamiento cronológico del sector comprende de 1985 al 2001, ello básicamente porque es en estos años que se comienzan a dar incrementos significativos de la población de la economía informal.

Cobertura espacial

El ámbito de estudio se centra en las principales ferias de la ciudad de El Alto (La Paz-Bolivia.)

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Marco Conceptual

No existe una definición precisa del significado de "informal" y más bien es un calificativo que se da a una serie de actividades sin precisar lo que se entiende por el mismo, puesto que tantos son los estudios realizados como definiciones o calificativos existentes para las actividades informales.

La expresión «sector informal» (también llamado «sector no estructurado») se acuñó en la Oficina Internacional del Trabajo (OIT) y se utilizó por primera vez en los informes sobre Ghana y Kenya elaborados en el marco del Programa Mundial del Empleo a principios del decenio de 1970. Una de las conclusiones principales a que se llegó en estos informes fue que el problema social más importante en países tales como Ghana y Kenya no era el desempleo, sino la existencia de un gran número de «trabajadores pobres», que se afanan por producir bienes y servicios sin que sus actividades estén reconocidas, registradas o protegidas por las autoridades públicas.

En los textos de la OIT, para designar al sector informal se ha utilizado sobretodo la expresión «sector no estructurado», pero ambos conceptos hacen referencia a una multitud de características que son específicas del «sector urbano no moderno» de las economías en desarrollo., la expresión hacía referencia a:

«... las muy pequeñas unidades de producción y distribución de bienes y servicios, situadas en las zonas urbanas de los países en desarrollo; dichas unidades pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores por cuenta propia que a veces emplean a miembros de la familia o a algunos asalariados o aprendices. Esas unidades disponen de muy poco o de ningún capital; utilizan técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, por lo que su productividad es reducida; quienes trabajan en ellas suelen obtener ingresos muy bajos e irregulares, y su empleo es sumamente inestable.

Las unidades antedichas forman un sector no estructurado porque casi nunca están declaradas ni figuran en las estadísticas oficiales; suelen tener poco o ningún acceso a los mercados organizados, a las instituciones de crédito, a los centros de enseñanza y de formación profesional, y a muchos servicios e instalaciones públicos; no están reconocidas, ni apoyadas, ni reglamentadas por el estado y, a menudo, las circunstancias las obligan a funcionar al margen de la ley, e incluso cuando están registradas y observan ciertas disposiciones jurídicas, quedan casi siempre excluidas de la protección social, de la legislación laboral y de otras medidas de protección de los trabajadores.»²

Así definido, el concepto de «sector no estructurado» o «sector informal» se aplica a aquellas pequeñas actividades generadoras de ingresos que se desarrollan fuera del marco normativo oficial y utilizan normalmente poco capital, técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, y proporcionan bajos ingresos y un empleo inestable.

El concepto que posteriormente proporcionó la OIT con fines estadísticos se refiere al sector informal en los siguientes términos:

«... un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esta actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo -- en los casos en que exista -- se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales.

Las unidades de producción del sector informal presentan los rasgos característicos de las empresas de hogares. El activo fijo y otros valores no

² En la Memoria del Director General presentada ante la reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo celebrada en 1991 "El dilema del sector no estructurado", OIT, 1991)

pertenece a la empresa en sí, sino a sus propietarios ... En muchos casos, es imposible distinguir claramente entre la parte de los gastos asignable a las actividades de producción de la empresa y la que corresponde simplemente a los gastos normales del hogar.

Las actividades realizadas por las unidades de producción del sector informal no se realizan con la intención deliberada de eludir el pago de impuestos o de contribuciones a la seguridad social, o de infringir la legislación laboral y otras disposiciones legales o ciertas normas y procedimientos administrativos.

Por ende, el concepto de actividades del sector informal debería diferenciarse del de actividades ocultas o del de economía subterránea.»³

Esta definición del sector informal abarca cuestiones que fueron tratadas por primera vez en la ya citada Memoria del Director General de la OIT (1991), especialmente por lo que se refiere a que la expresión «sector no estructurado» o «sector informal» no se aplica a la economía «oculta» o «subterránea». Ha de establecerse una distinción entre aquellas actividades que, por los bajos ingresos que generan, no pueden permitirse los gastos que entraña la legalidad y aquellas que, pese a ser rentables, no aplican deliberadamente la reglamentación, por razones de evasión fiscal o para eludir la legislación nacional. Para la OIT, estas últimas actividades no están abarcadas por el sector informal, en la medida en que no se asocian generalmente a estrategias de supervivencia de los pobres. Por la misma razón, el término «sector informal» no ha de utilizarse para hacer referencia a las actividades delictivas y socialmente indeseables tales como el tráfico de estupefacientes o la prostitución.

Pese a la enorme cantidad de estudios sobre la cuestión, la expresión «sector informal» todavía se presta a diferentes interpretaciones. Por ejemplo, fuera de la OIT se utiliza cada vez más para describir un proceso de informalización

³ (1993). «Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (Ginebra, 19-28 de enero de 1993). Boletín Oficial, vol. LXXVI, Serie A, núm. 3.

general de la economía moderna que está teniendo lugar tanto en los países en desarrollo como en los países industrializados, y que entraña el aumento del trabajo ocasional, a tiempo parcial y en régimen de subcontratación y otras formas de trabajo precario que desempeñan los trabajadores para empresas que operan en el sector formal de la economía.

Sin embargo, a efectos de la presente investigación, el término «sector informal» se refiere al fenómeno tal como lo define la OIT en la citada Memoria del Director General, de 1991.

2.2. Actividades y ocupaciones en el sector informal ✓

El sector informal es heterogéneo en lo que se refiere a actividades a actores. Entre los sectores de la economía en los que participan empresarios del sector informal figura el comercio, la agricultura, la construcción, la industria manufacturera, el transporte y los servicios, es decir, prácticamente todos los sectores. El sector financiero informal, en particular los prestamistas y cambistas, desempeñan una importante función en muchos países. En el sector informal se pueden encontrar casi todos los oficios y demás ocupaciones: peluqueros, estilistas, cambistas, caleseros, fontaneros, mecánicos, transportadores de cargas sobre la cabeza, basureros, vendedores de legumbres, kiosqueros, vendedores de ropa de segunda mano, sastres, trabajadores de la industria textil, talladores de madera, relojeros, ebanistas, comerciantes del carbón y trabajadores del servicio doméstico.

Por motivos analíticos relacionados con este documento, la fuerza de trabajo del sector informal estará agrupada en tres segmentos principales: propietarios o empleadores de microempresas, trabajadores por cuenta propia y trabajadores dependientes. El primer segmento corresponde a los propietarios o empleadores de microempresas que emplean a un número reducido de trabajadores y/o aprendices.

Normalmente no constituyen un grupo destinatario de las políticas de organización sindical, pero pueden ser un posible interlocutor en las negociaciones ya que participan directa o indirectamente en una relación de

empleo con muchos de los trabajadores del sector informal a los que pudieran tratar de representar los sindicatos.

El segundo segmento está integrado por los trabajadores por cuenta propia, que trabajan solos o con empleados no remunerados. Abarca principalmente a los trabajadores independientes y es el mayor segmento del sector informal.

El tercer segmento comprende a los trabajadores dependientes, ocupados en un empleo a jornada completa o en un empleo ocasional. Abarca a los asalariados ocupados en microempresas, generalmente sin un contrato formal y que trabajan de forma regular u ocasional, a los trabajadores no remunerados, incluidos los miembros de la familia y los aprendices, a los trabajadores a domicilio y a los trabajadores domésticos remunerados.

En muchos aspectos, los problemas de los trabajadores del sector informal están estrechamente relacionados con su situación en el empleo. Por ejemplo, los problemas a los que se enfrentan los vendedores ambulantes difieren considerablemente de los que afectan a los trabajadores a domicilio. Dentro del mismo grupo de trabajadores, la situación de los hombres difiere de la de las mujeres. Pese a estas diferencias, la precariedad y vulnerabilidad se aplican tanto a los trabajadores independientes como a los trabajadores dependientes en el sector informal en la medida en que trabajan fuera del ámbito de la protección jurídica y social.

a) Trabajadores por cuenta propia

Los trabajadores independientes crean su propio negocio unipersonal. Trabajan solos o con trabajadores no remunerados, generalmente miembros de la familia y aprendices. La eficacia de sus actividades se ve a menudo dificultada por una falta de crédito para realizar pequeñas inversiones; de competencias técnicas para llevar a cabo sus actividades, y de materias primas y de acceso al abastecimiento de agua y al suministro de electricidad. Pese a su condición de trabajadores independientes, pueden depender de otras personas en lo que respecta a los locales y créditos. Generalmente, no tiene acceso a los préstamos que otorgan las instituciones crediticias porque no ofrecen las

suficientes garantías económicas y a menudo, tienen que pedir prestado sumas que son insuficientes en comparación con los costos administrativos de los préstamos.

Como resultado, están expuestos a la explotación de los prestamistas. Por lo general, no pueden permitirse pagar las tasas de las instituciones de formación oficiales y los cursos que estas últimas proponen no siempre se adaptan a sus necesidades básicas. Sus lugares de trabajo son a menudo insalubres y peligrosos y a veces, están situados en zonas poco atractivas para los posibles compradores.

La situación de los trabajadores independientes en las zonas rurales merece especial atención, debido al enorme porcentaje que representa la fuerza de trabajo agrícola en el total de la población económicamente activa en los países en desarrollo (59 por ciento) (OIT, 1999a). La reducción de los obstáculos comerciales y otras reformas vinculadas a la reestructuración de la economía mundial durante los dos últimos decenios ha dado lugar a una reducción del empleo asalariado en el sector agrícola en muchos países en desarrollo. Como resultado, la distinción entre trabajadores rurales asalariados y el resto de la población activa resulta menos clara, y todos los que trabajan en el sector agrícola se enfrentan a dificultades similares. Los datos de que se dispone indican que el empleo independiente y la precarización de la mano de obra rural están aumentando en muchos países en desarrollo. Entre las categorías de trabajadores rurales no asalariados o «autónomos», tal como se definen en el Convenio sobre las organizaciones de trabajadores rurales, 1975 (núm. 141), se encuentran los pequeños propietarios, aparceros y arrendatarios; asimismo, quedan abarcadas otras personas sin tierras que viven en zonas rurales y que, a menudo, gozan de poca o ninguna seguridad en lo atinente a la tenencia de la tierra que cultivan (OIT, 1990). Estas categorías de trabajadores representan la mayor parte del sector informal rural.

Este sector constituye la mayor categoría en la estructura rural de clases en los países en desarrollo y actualmente está aumentando a un ritmo constante. Un estudio llevado a cabo por la UITA revela que en los países en los que se

dispone de datos para 1988, el sector de pequeños productores representa el 52 por ciento de la población rural y el sector «sin tierra» el 24 por ciento. América Latina presenta las estadísticas más preocupantes sobre la polarización socioeconómica. Se estima que ahora en esta región, la tenencia de tierras en el 71 por ciento de los hogares agrícolas es muy escasa o nula (en comparación con el 69 por ciento en 1988), mientras que en el Brasil, por ejemplo, el 1 por ciento de los terratenientes controla el 44 por ciento de la tierra productiva (UITA, 1997).

Los vendedores ambulantes, en su mayoría mujeres, representan un importante porcentaje de la fuerza de trabajo en el sector informal. Estos vendedores son sin lugar a dudas el componente más «visible» del sector informal y desempeñan una importante función como proveedores de una amplia gama de productos a familias de ingresos medianos o bajos. Sin embargo, a menudo la policía y las autoridades municipales les consideran una molestia y a veces, incluso una amenaza para la seguridad. Los comerciantes los consideran competidores desleales. Por consiguiente, suelen ser objeto de acoso y se les desaloja periódicamente de las zonas públicas. Como operan en lugares públicos, sus mercancías pueden ser fácilmente destruidas por desastres naturales (por ejemplo, el fuego o el agua) y pueden ser robadas o confiscadas. Sus principales preocupaciones son el acceso al espacio y a los servicios básicos, tales como el agua y la electricidad.

b) Trabajadores dependientes

Los trabajadores remunerados en las microempresas a menudo tienen que afrontar condiciones de trabajo duras e inseguras y generalmente no se benefician de muchas de las prestaciones que perciben los trabajadores en el sector formal, tales como las pensiones de vejez, el seguro de enfermedad e invalidez, los límites en la jornada normal de trabajo y el pago de horas extraordinarias, las vacaciones remuneradas y la protección de la maternidad.

Su influencia en las relaciones laborales es limitada o nula, normalmente no están sindicados y sus salarios y condiciones de empleo las determina unilateralmente el propietario de la microempresa. Pueden estar contratados de

forma permanente u ocasional. En este último caso, su seguridad de empleo es limitada.

Los trabajadores no remunerados son principalmente miembros de la familia y aprendices. Las mujeres y los niños representan un importante porcentaje de estos trabajadores. Este tipo de empleo no siempre se tiene en cuenta en las estadísticas y a menudo no es remunerado debido a las tradiciones culturales.

El trabajo no remunerado está muy extendido en las zonas rurales.

Los trabajadores empleados como mano de obra subcontratada en el sector informal están a menudo al final de una cadena invisible de subcontratistas.

Además de los problemas a los que tienen que hacer frente los trabajadores remunerados, estas personas trabajan en circunstancias que permiten al empleador evitar la responsabilidad jurídica de controlar las condiciones de trabajo. Esto tiene una incidencia directa en sus condiciones de salud y seguridad en el trabajo, incluidos los peligros que resultan de la exposición a productos químicos o de pesos o tecnología inadecuados.

Los trabajadores a domicilio constituyen uno de los grupos más «invisibles» del sector informal. Sin duda alguna, se subestima el número total de trabajadores dentro de este grupo. Sin embargo, los casos de los que se tiene conocimiento parecen indicar que está aumentando el número de trabajadores a domicilio en todo el mundo. En los países en desarrollo, las mujeres representan la mayoría de estos trabajadores. En muchas sociedades, por razones culturales y religiosas, el trabajo a domicilio es la única forma que tienen las mujeres de conciliar las responsabilidades familiares con la necesidad de percibir ingresos.

El trabajo a domicilio, tal como lo define el Convenio sobre el trabajo a domicilio, 1996 (núm. 177), se refiere al trabajo que una persona realiza, a cambio de una remuneración, en su domicilio o en otros locales que escoja, distintos de los locales de trabajo del empleador, con el fin de elaborar un producto o prestar un servicio conforme a las especificaciones del empleador,

independientemente de quién proporcione el equipo, los materiales u otros elementos utilizados para ello. En general, los trabajadores a domicilio no están amparados por la legislación nacional del trabajo. La mayor parte de los trabajadores a domicilio trabajan en virtud de acuerdos verbales y, por consiguiente, su situación de empleo dependiente no está registrada y su empleador se oculta tras varios niveles de subcontratistas. Esto impide que puedan acceder a la seguridad social. Sus condiciones de trabajo son normalmente insalubres y a menudo, sufren de agotamiento por exceso de trabajo y de estrés.

Generalmente, los trabajadores a domicilio están mal remunerados y, debido a la competencia, tienen que soportar largas jornadas de trabajo. Para conseguir trabajo, dependen totalmente de un «intermediario». Los trabajadores domésticos remunerados son en su mayoría mujeres. Como los trabajadores a domicilio, pasan desapercibidos y su número se subestima porque las estadísticas nacionales raramente los tienen en cuenta. Sin embargo, los datos de que disponemos indican que estos trabajadores constituyen una gran parte de la fuerza de trabajo femenina en el sector informal en los países en desarrollo. Sus principales problemas son las largas jornadas laborales, los bajos salarios y la amenaza diaria de despido. Están expuestos a la explotación y al acoso sexual.

2.3 Movilidad de la fuerza de trabajo y complementariedad de los sectores

La clasificación que figura más arriba de los trabajadores del sector informal no refleja adecuadamente la complejidad del sector. En el mundo real, no existen límites claramente definidos entre los segmentos mencionados y hay una movilidad constante de trabajadores entre las diferentes categorías de empleo e incluso entre las ocupaciones, dependiendo de la época del año, de la situación económica y de las exigencias de sus estrategias de supervivencia.

Puede ocurrir que una trabajadora asalariada abandone la microempresa que la emplea para establecer un negocio, convirtiéndose así en una trabajadora independiente o incluso en una microempresaria. Otra posibilidad es que la trabajadora ocupe dos o más puestos de trabajo al mismo tiempo. Los

trabajadores a domicilio pueden estar ocupados en un trabajo remunerado durante algunos períodos y vender directamente los mismos productos y servicios durante el resto del año. En las zonas rurales, muchos pequeños agricultores complementan la agricultura de subsistencia con el trabajo ocasional en grandes explotaciones agrícolas comerciales durante los períodos de cosecha o con actividades no agrícolas en determinadas épocas del año.

Los trabajadores empleados en explotaciones comerciales cultivan pequeñas parcelas de legumbres, y se dedican a la producción de artículos artesanales o a otras actividades para complementar sus exiguos salarios.

Hay también estrechos vínculos entre los sectores formal e informal. Un elevado porcentaje de trabajadores pertenecen al mismo tiempo al sector formal y al informal. Además, los hogares a menudo forman parte de ambos sectores, ya que alguno de sus miembros, normalmente del sexo masculino, suele trabajar en el sector formal, y otro miembro, generalmente del sexo femenino, en el sector informal o dirigiendo un negocio del sector informal.

Las empresas del sector formal dependen en buena medida de los trabajadores del sector informal para la prestación de servicios, y los grupos de ingresos bajos y medianos del sector formal compran bienes y servicios en el sector informal. Los productores y comerciantes del sector informal tienen que comprar la mayor parte de sus materiales y mercancías en el sector formal; a menudo trabajan como proveedores o subcontratistas para las empresas del sector formal. Esto crea una dependencia mutua, aunque asimétrica, ya que el trabajo del sector informal se puede reemplazar fácilmente.

2.3.1 Concepción teórica del sector informal

Con el propósito de encontrar explicaciones a la existencia del sector informal varios autores utilizan o parten de los enfoques de la teoría marxista.

2.3.2 El enfoque marxista,

Este enfoque explica que el SIU surge como respuesta 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 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

2.3.3 El Sector Informal: Enfoque Latinoamericano

La importancia del sector informal para el estudio de las economías latinoamericanas, se origina en la necesidad de explicar las modificaciones que se vienen observando en la base económica de los principales centros urbanos de estos países, debido a que el crecimiento económico alcanzado no ha sido suficiente para absorber la totalidad de la fuerza del trabajo.

Asimismo, la fase depresiva del ciclo económico ha ocasionado también el incremento de las actividades informales. Los estudios realizados coinciden en señalar que en los períodos de crisis, las actividades informales constituyen una estrategia de sobrevivencia de importantes sectores poblacionales.

Por otro lado, las restricciones o condicionamientos que se les impone para ingresar al sector formal de la economía son altamente costosas; en cambio, el ingreso al sector informal, así como la movilidad en su interior, resultan más fáciles y menos costosos que el ingreso al sector formal

El enfoque latinoamericano se origina en los iniciales estudios realizados por la Organización Internacional de Trabajo (OIT) y otras investigaciones efectuadas por diferentes autores, entre los cuales podemos citar a los siguientes:

El SIU⁴ es el conjunto de puestos de trabajo autogenerados por la fuerza laboral excluida del sector moderno, donde se presentan las siguientes categorías ocupacionales:

- ❖ Los patrones de microempresas
- ❖ Los asalariados de las microempresas
- ❖ Los independientes
- ❖ Los trabajadores familiares no–remunerados que trabajan en microempresas de sus parientes.

Asimismo, sostiene que el sector informal tiene dos orígenes: uno de carácter estructural y otro de carácter coyuntural. El carácter estructural radica en el desfase entre la demanda de empleo del sector moderno y el ritmo de crecimiento de la fuerza laboral; el carácter coyuntural es el resultado de la cualidad cíclica de la actividad económica formal, que en períodos recesivos excluye a una fracción de trabajadores.

El SIU⁵ como un gran sector poblacional, cuya fuerza de trabajo no es absorbida por las formas modernas de producción, por lo que debe realizar actividades que le permitan generar ingresos como mecanismo de subsistencia antes que de acumulación. Este autor, caracteriza al SIU de la siguiente forma:

- ❖ Pequeños establecimientos de producción, comercio y servicios.
- ❖ La estructura de la propiedad es en general unipersonal y en algunos casos familiar.
- ❖ Funciona con limitaciones económicas, administrativas y técnicas legales tales como capitales sumamente reducidos (sin acceso al crédito bancario), con préstamos usurarios y sin un adecuado marco legal; razón por la cual no dispone de capacidad para contratar mano de obra

⁴ Carbonetto (1985), Sector Informal Urbano Pág.25

⁵ Ortiz (1985) Sector Informal en Latinoamérica

asalariada y por tanto, recurre a utilizar fuerza laboral familiar no-asalariada.

Los factores antes señalados hacen que el SIU tenga un costo de trabajo menor que en el sector moderno, la división del trabajo sea incipiente, su nivel tecnológico sea poco desarrollado y su capacidad relativa para generar valor agregado sea también menor.

Para el caso boliviano⁶, sostiene que lo informal no es un sector y no es una estrategia de sobrevivencia, por el contrario, es una estrategia de vida permanente, cuya presencia se amplía al sector rural y que, además involucra una variedad de fenómenos muy diferentes: desde la generación de autoempleo, pasando por la pequeña empresa hasta llegar a lo ilícito o clandestino. Esta última categoría puede actuar como un complemento al sector formal de la economía, destacando la utilidad de ciertas actividades productivas y distributivas que amortiguan la profundización de las crisis coyunturales en los sectores de medianos y bajos ingresos. Además, señala que la actividad informal no es una actividad marginal o residual y que por el contrario, son actividades centrales en la estructura y desarrollo de la economía.

2.3.4 Otros Enfoques Ideológicos del Sector Informal

Recientes estudios sobre el sector informal cuestionan el rol tradicional asignado al sector informal, enfatizando las ventajas comparativas asociadas con algunas ocupaciones dentro del sector informal⁷. Estos estudios sugieren que el empleo en el sector informal es una "opción" en muchos casos mucho más productiva que el empleo en el sector formal, donde la burocracia y rigidez institucional incrementan los costos de transacción, limitan la flexibilidad y restringen la creatividad empresarial.

En la mayoría de las economías en desarrollo una gran parte del empleo en el sector formal esta constituido por ocupaciones dentro del sector estatal,

⁶ Dandler (1985) Informalidad en Bolivia Ed. Trillar 1989

⁷ Malones, 1999, 2000 y 2001 Economía Informal Pág.38. Yamada, 2000

caracterizado por rigideces institucionales y altos niveles de burocracia. Frente a estas alternativas, el empleo en el sector informal en micro y pequeñas empresas familiares puede resultar una opción más rentable. Este enfoque enfatiza el rol de las micro y pequeñas empresas y de los trabajadores por cuenta propia, que representan un gran porcentaje del empleo en el sector informal⁸

Sin duda, el debate sobre el rol del sector “informal” todavía no está concluido. El reciente cuestionamiento al rol tradicional del sector informal tiene implicaciones fundamentales en las políticas dirigidas a este sector y al mercado de trabajo en general. Para empezar, se deberá reconsiderar la supuesta necesidad de “formalizar” el sector informal, tan popularizado en los primeros estudios de la economía informal.

2.4 Las normas internacionales del trabajo y el sector informal

Aunque en este ámbito se pueden aducir argumentos económicos muy sólidos, los argumentos sociales son aún más contundentes. El objetivo primario de la OIT es la justicia social, tal como figura en el Preámbulo de la Constitución, que considera que existen «condiciones de trabajo que entrañan... injusticia, miseria y privaciones para gran número de seres humanos», y ha sido explicado con más detalles en la Declaración de Filadelfia, que declara que «todos los seres humanos, sin distinción de raza, credo o sexo, tienen derecho a perseguir su bienestar material y su desarrollo espiritual en condiciones de libertad y dignidad, de seguridad económica y en igualdad de oportunidades». La Declaración insiste también en la importancia de adoptar medidas «destinadas a garantizar a todos una justa distribución de los frutos del progreso y un salario mínimo vital para todos los que tengan empleo y necesiten esta clase de protección».

⁸ Un estudio reciente en Bolivia por ejemplo demuestra que los ingresos de los “Cuenta Propias,” que incluyen las pequeñas empresas familiares son mayores a los ingresos de los asalariados formales, lo que demostraría la mayor rentabilidad de esta ocupación informal (Morales, 2000)

En el centro mismo de este objetivo se sitúa un sólido consenso que se deriva de la Constitución, en la que todos los Estados Miembros de la OIT son parte; esto fue confirmado – tras la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social – en la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento, adoptada en 1998. Estos principios y derechos se definen en los convenios fundamentales de la OIT sobre: i) la libertad sindical y el derecho de sindicación y de negociación colectiva (2) ; ii) la abolición del trabajo forzoso (3) ; iii) la eliminación del trabajo infantil (4) y iv) la supresión de la discriminación (5) .

El respeto de esos principios y derechos fundamentales constituye a la vez un objetivo en sí mismo y un medio básico para conseguir los demás objetivos de la política social. Estos derechos constituyen un objetivo porque forman parte importante de los derechos humanos fundamentales y universalmente reconocidos, por lo que el respeto de los mismos se convierte en un imperativo moral.

Constituyen un medio porque «la libertad de expresión y de asociación es esencial para el progreso constante» (Declaración de Filadelfia) y lo mismo se puede decir de la eliminación del trabajo forzoso, el trabajo infantil y la discriminación. Esto se deriva de que éstas son las condiciones sin las cuales los trabajadores no pueden ejercer su poder de compensación para obtener mejoras en las condiciones de trabajo. Además, como pilar fundamental de la democracia política, la libertad de expresión y de asociación son también esenciales para garantizar que las políticas económicas y sociales hagan avanzar la justicia social.

Además de estas normas internacionales del trabajo fundamentales, existe un amplio código de instrumentos de la OIT, que tratan de suministrar orientaciones prácticas a los Estados Miembros en la prosecución de los objetivos siguientes:

- i) Garantizar unas condiciones de trabajo decentes y seguras
- ii) Eliminar la pobreza y la inseguridad de los ingresos

iii) Garantizar el pleno empleo y elevar el nivel de vida

Una crítica bastante corriente sobre el enfoque por la OIT de las normas internacionales del trabajo es que se centran en los trabajadores que actúan en los sectores organizados de la economía. Para responder a esta crítica, se pueden puntualizar varias cuestiones. En primer lugar, no es verdad que las normas de la OIT se hayan establecido sólo para los trabajadores del sector organizado. Los problemas de cobertura se plantean casi exclusivamente a nivel nacional, cuando los gobiernos aún no han sido capaces de ampliar la protección efectiva que aporta por medio de la legislación nacional a todos los trabajadores. La mayor parte de las normas de la OIT se refieren a los «trabajadores» más bien que a la categoría legal -- más estrecha -- de los «empleados». Un ejemplo de la extensión de esta cobertura puede encontrarse en el artículo 2 del Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, 1948 (núm. 87), que se aplica a los «trabajadores ... sin ninguna distinción». Los demás derechos fundamentales también se dirigen a todos los trabajadores, y lo mismo cabe decir de las normas sobre, por ejemplo, los servicios de empleo público y la política de empleo. Al mismo tiempo, hay normas específicamente dirigidas a proteger a los trabajadores fuera del sector organizado, como las que se dirigen a los trabajadores rurales y los trabajadores a domicilio. Por ejemplo, el Convenio sobre política social (normas y objetivos básicos), 1962 (núm. 117), propugna diversas medidas para mejorar el nivel de vida de los productores agrícolas, entre ellas la eliminación más amplia posible de las causas de adeudo permanente y, el control de la enajenación de tierras cultivables y de la propiedad y del uso de la tierra y de otros recursos naturales. Además, aun cuando estas normas se apliquen inicialmente sólo a los trabajadores del sector organizado, a veces hay una disposición explícita para que se extiendan progresivamente a otras categorías de trabajadores. Por ejemplo, como se ha advertido antes en la sección 2.1, la Recomendación sobre la política del empleo (disposiciones complementarias), 1984 (núm. 169), incluye entre sus principios generales la declaración de que «los Miembros deberían adoptar medidas para permitir el traslado progresivo de los trabajadores del sector no estructurado, donde exista, al sector estructurado».

Del mismo modo, los principios directivos que se establecen en la Recomendación sobre la seguridad de los medios de vida, 1944 (núm. 67), tras hacer un llamamiento en favor de la introducción del seguro social obligatorio, declaran que «debería proporcionarse asistencia, de acuerdo con las exigencias de cada caso, a otras personas que se encuentren en estado de necesidad». En segundo lugar, conviene advertir que las normas internacionales del trabajo tienen explícitamente en cuenta la desigualdad entre los sectores formal e informal, y contienen disposiciones para reducir al mínimo el alcance de este problema. Una característica básica de los convenios de la OIT es que estipulan normas mínimas a las que hay que llegar por medio de la negociación tripartita y del consenso, y se abstienen de prescribir disposiciones cuyo nivel económico no sea realista. En los convenios suele haber una disposición en el sentido de que las normas se apliquen de manera adecuada a las circunstancias nacionales.

Además, ciertos convenios prescriben explícitamente que se preste atención al problema de la desigualdad entre el sector formal y el sector informal. Por ejemplo, el Convenio sobre la fijación de salarios mínimos, 1970 (núm. 131), establece que entre los elementos que deben tenerse en cuenta para determinar el nivel de los salarios mínimos deberían incluirse, en la medida en que sea posible y apropiado, los «factores económicos, incluidos los requerimientos del desarrollo económico, los niveles de productividad y la conveniencia de alcanzar y mantener un alto nivel de empleo».

En tercer lugar, se han llevado a cabo diversos intentos de establecer unas normas internacionales del trabajo que se centren en varias categorías de trabajadores atípicos que suelen actuar en el sector informal. Por ejemplo, en 1996 la OIT adoptó el Convenio (núm. 177) y la Recomendación (núm. 184) sobre el trabajo a domicilio, que son especialmente importantes para este tema. En 1997, adoptó el Convenio (núm. 181) y la Recomendación (núm. 188) sobre las agencias de empleo privadas. Estos últimos instrumentos hacen un llamamiento a los Estados Miembros con el fin de que adopten medidas para asegurar que los trabajadores contratados por las agencias de empleo privadas

se beneficien de las formas básicas de protección, como el derecho a la libertad sindical, el derecho a la negociación colectiva y a la igualdad de oportunidades y de trato, sin discriminación alguna por razones de raza, color, sexo, religión, opinión política, ascendencia nacional, origen social o cualquier otra forma de discriminación que se contemple en la legislación y la práctica nacionales, tales como la edad o la discapacidad. En 1997 y 1998, la OIT discutió la adopción de nuevas formas para proteger a los trabajadores subcontratados. Desgraciadamente, debido a la resistencia de los delegados empleadores y de algunos gobiernos, no llegaron a adoptarse normas sobre esta importante cuestión, pero la Conferencia Internacional del Trabajo adoptó una resolución por la que se invitaba a la Oficina a emprender nuevas investigaciones con vistas a reexaminar la posible adopción, en un futuro próximo, de normas sobre los trabajadores subcontratados.

Finalmente, existe la salvaguardia de la consulta y colaboración tripartitas a las que se invita -- explícita o implícitamente -- en todos los convenios. Esta consulta y colaboración (especialmente a nivel de ramo industrial o a nivel nacional) constituye un medio práctico de asegurar que unos intereses más estrechos, como los de los trabajadores organizados del sector moderno, no prevalezcan sobre los intereses, económicos y sociales generales. Así, la Recomendación sobre la consulta (ramas de actividad económica y ámbito nacional), 1960 (núm. 113), estipula que tal consulta debería llevarse a cabo «a fin de desarrollar la economía en su conjunto».

2.4.1. La legislación laboral y el sector informal

La legislación laboral constituye un medio fundamental para ofrecer a los trabajadores los derechos y la protección que necesitan, así como unas condiciones socialmente aceptables de empleo, y se puede dividir en dos componentes. En primer lugar, están los derechos humanos fundamentales como la libertad sindical y la igualdad. En segundo lugar, suelen existir unas normas básicas de trato justo en materias como la seguridad en el empleo, las normas de procedimiento respecto a la relaciones colectivas entre los sindicatos y los empleadores, así como unas normas mínimas básicas sobre materias importantes, como las condiciones de trabajo, la seguridad y salud,

los grupos vulnerables y la seguridad de los ingresos. La OIT y la gran mayoría de los países consideran que una sociedad bien gobernada necesita un código sustancial y bien pensado de legislación laboral sobre estos temas, del mismo modo que requiere la existencia de sistemas de normas jurídicas en el ámbito comercial y penal. Tales normas son indispensables para suministrar un marco de estabilidad, orden, previsibilidad y trato justo y equitativo, que son elementos esenciales para unas relaciones productivas entre empleadores y trabajadores (Yemin, 1995).

Para la mayor parte de la población, seguramente parecerá equitativo y lógico que los derechos y protecciones que se brindan a través de la legislación laboral se apliquen a todos los trabajadores sin tener en cuenta si se sitúan en el sector formal o en el sector informal. Esta conclusión queda reforzada si consideramos los criterios que están detrás de la legislación laboral. Por ejemplo, el criterio básico para la legislación sobre los derechos sindicales colectivos es el reconocimiento de que existe una relación de poder desigual entre un trabajador individual y su empleador. Esta falta de equilibrio deja mucho margen a la explotación del trabajador, y esto es universalmente considerado como socialmente inaceptable. Por lo tanto, uno de los aspectos de la legislación laboral está explícitamente pensado para fomentar la representación colectiva de los trabajadores, con miras a equilibrar la balanza.

Dado que los trabajadores del sector informal suelen ser los más débiles, en términos de fuerza laboral y política, sería perfectamente lógico que fuesen también los principales beneficiarios de la legislación laboral.

Desgraciadamente, la realidad es muy distinta, y los gobiernos muestran a veces cierta reticencia incluso cuando se trata de establecer un terreno de juego equitativo entre el «patrón» y el «trabajador» del sector informal. Hay varios factores que explican esta situación. En primer lugar, algunos observadores atribuyen la falta de intervención del Estado a la naturaleza paternalista de las relaciones de trabajo en este sector.

Los trabajadores asalariados del sector informal suelen tener lazos familiares, étnicos o geográficos con el propietario de la empresa, lo cual en teoría podría

reducir la probabilidad de explotación del trabajador. Sin embargo, no conviene exagerar la extensión (o la imagen positiva) de las relaciones paternalistas que puedan darse en el sector informal. Por ejemplo, si se dan lazos de familia, con frecuencia se refieren a parientes lejanos más bien que a la familia inmediata, de modo que la explotación del trabajador no se evita automáticamente.

Además, la existencia de lazos familiares en el trabajo no exime al gobierno de su responsabilidad básica de protección de los débiles contra los fuertes en el lugar de trabajo.

Otra explicación, más formal y legalista, de por qué a los trabajadores del sector informal se les suelen negar los derechos y la protección que establece la legislación laboral debe buscarse en la naturaleza de las relaciones de empleo que existen en el sector informal. Como ya se ha dicho anteriormente una gran proporción de los trabajadores del sector informal son trabajadores por cuenta propia o lo que algunos observadores podrían llamar trabajadores subcontratados. A diferencia de la mayoría de las normas internacionales del trabajo, que se dirigen a proteger a todos los «trabajadores», la legislación laboral de casi todos los países está pensada para proteger a los «empleados».

La definición jurídica de «empleado» es una cuestión bastante compleja, pero en muchos países los trabajadores por cuenta propia o los trabajadores subcontratados no tienen acceso a los derechos y a la protección que son propias del estatuto de los trabajadores, aun cuando estén en una situación de subordinación o de control por una tercera parte (el empleador). En otros países, los trabajadores por cuenta propia pueden disfrutar de algunos de los beneficios del estatuto del trabajador, aunque con ciertas limitaciones. Por ejemplo, pueden quedar excluidos de ciertos derechos que contempla la legislación laboral, como la protección contra el despido, el subsidio de enfermedad o el permiso de maternidad.

Para ilustrar todos esos puntos, los expertos de la OIT han puesto de relieve que la legislación laboral tradicional se basa en la existencia de una relación de

empleo, que se concreta en un contrato de trabajo por el cual el empleado ofrece su trabajo al empleador a cambio de una remuneración. Normalmente, el empleador ejerce control sobre la manera en que se llevan a cabo las diversas funciones, sobre la ubicación del trabajo, sobre los días y horas de trabajo, etc. Como ya se ha indicado en el capítulo 1, muchas de estas características están ausentes de las relaciones de trabajo del sector informal.

Tomemos el siguiente ejemplo, citado por Tajgman (1996): una trabajadora del sector informal es retribuida en función del número de zapatos que repare al día, pero se le dice (por parte de la persona de quien depende claramente y de quien recibe los zapatos gastados, los materiales de costura y el propio lugar de trabajo) que no tiene que acudir a ese lugar de trabajo cada día, ni trabajar un número fijo de horas. En un caso como ese, muchos observadores pueden argumentar que, a pesar de la evidente dependencia del «trabajador» de su «empleador», no se ha llegado al umbral necesario de control del empleador y que, por lo tanto, no existe un verdadero contrato de trabajo. La mayor parte de los sindicatos discutirían probablemente estas conclusiones y argumentarían que como el trabajador depende del empleador para los insumos, el equipo, la ubicación del trabajo y la venta de los productos acabados, debería ser considerado como «empleado» y ser por lo tanto acreedor a los derechos y la protección que se contemplan en la legislación laboral. En este ejemplo no está nada claro que un tribunal apoyase necesariamente una posible denuncia sindical. Es una cuestión de líneas divisorias, que en la mayoría de los países se delimitan caso por caso por en los tribunales correspondientes.

A quienes no son abogados laboristas (como los propios autores de este documento de información general), les podría parecer que el debate ha de centrarse en si el empleador puede realmente ser considerado como el «patrón» del trabajador. Habida cuenta del gran número de trabajadores por cuenta propia que hay en el sector informal, esto seguirá siendo un tema crítico y controvertido. Para los sindicatos, una estrategia posible sería la de ejercer presión sobre los gobiernos para garantizar que los criterios de «dependencia» antes mencionados se reflejen adecuadamente en la legislación, y que cuando los tribunales correspondientes estén haciendo averiguaciones sobre la

existencia de una relación «empleado-empleador» sean incitados a considerar plenamente si es factible para el trabajador llevar a cabo sus funciones independientemente del empleador. Esta cuestión está estrechamente relacionada con el debate sobre el trabajo en régimen de subcontratación.

Como ya se ha dicho en la sección anterior, el intento de adoptar un nuevo convenio de la OIT sobre el trabajo en régimen de subcontratación en 1998 fue socavado por la resistencia de los empleadores y de algunos gobiernos. Sería de la mayor importancia para las actividades sindicales en el sector informal que se reactivase el debate internacional sobre este tema, y que se asegurase que finalmente se adoptarían normas internacionales.

Para las categorías de trabajadores distintas de los trabajadores por cuenta propia del sector informal, la aplicación de la legislación laboral sería menos controvertida. Por ejemplo, los asalariados de las microempresas del sector informal deberían estar inequívocamente dentro del ámbito de aplicación de la legislación laboral. Pero en la práctica, la mayor parte de los empleadores del sector informal no extienden todas las disposiciones legislativas laborales a sus empleados habituales. Los estudios de la OIT revelan que muchas veces no se perciben ciertas prestaciones, como las vacaciones pagadas, el permiso por enfermedad y la remuneración de las horas extraordinarias.

Aunque esta posición del empleador pueda ser previsible, es tal vez más sorprendente saber que los estudios de la OIT ponen de manifiesto que la mayor parte de los empleados del sector informal es muy poco probable que pongan en duda la decisión del empleador sobre la percepción de estas prestaciones. Las encuestas de la OIT muestran que muchos trabajadores del sector informal consideran que la legislación laboral no tiene nada que ver con su situación y que no tienen (y tal vez no deban tener) la protección y los beneficios que brinda la ley. Esta conclusión sugeriría que los gobiernos y los sindicatos deberían prestar más atención a la solución de los problemas que provienen de una falta de concienciación sobre los derechos que contempla la legislación laboral. Podrían también organizar unas campañas más sistemáticas para modificar la percepción negativa de la legislación laboral.

Dado que esta legislación es frecuentemente considerada tan sólo como una carga por parte de los empleadores, convendría insistir en los beneficios que se obtienen de su aplicación, especialmente en relación con la eficacia de los trabajadores y la productividad de las empresas.

2.5 Comercio informal⁹ y sus modalidades.

A medida que la ciudad fue llenándose de gente y su espacio urbano se fue informatizando, otras actividades económicas comenzaron a sufrir una evolución equivalente. Una de ellas fue el comercio, que empezó a ser realizado masivamente al margen y hasta en contra de las normas estatales nominalmente encargadas de regularlo.

Si bien este tipo de comercio tiene dos modalidades – **el comercio ambulatorio** y los **mercados informales** –no se trata de compartimentos separados, sino de distintas etapas de un mismo fenómeno, porque la persona que empieza de ambulante no lo hace con la idea de quedarse en la calles para siempre, sino con el propósito de trasladarse algún día hacia mercados de la vía pública, para desarrollar el comercio en condiciones más favorables:

2.5.1. El comercio ambulatorio.

Tradicionalmente el comercio ambulatorio ha sido considerado como la actividad informal por antonomasia. Sin embargo no es más que una de las distintas manifestaciones del problema, que consiste en el desarrollo de actividades comerciales en la calle, al margen de las disposiciones legales.

El término "comercio ambulatorio" evoca dos actividades definidas; la del comerciante que deambula por la ciudad ofreciendo productos y servicios sin un lugar fijo donde establecerse y la del comerciante que expende mercadería desde un puesto fijo en la vía pública.

En este sentido podremos hablar de 2 tipos de comercio ambulatorio: La primera es la itinerante, la segunda, la que se ubica en un lugar fijo dentro de

⁹ Hernando de Soto. Et al. ,El otro sendero, Bogota, Oveja Negra ,1987

la vía pública. Por lo general son etapas dentro del comercio ambulatorio que los comerciantes van superando a lo largo del tiempo para poder trabajar con mayor seguridad Itinerante.

Esta primera clase de comercio ambulante es la que desarrollan los que compran pequeñas cantidades de baratijas, golosinas o víveres no perecibles y deambulan por la calle tratando de venderlos entre las personas que encuentran a su paso. Carecen, pues, de una ubicación fija y operan a una escala bastante reducida.

A medida que pasa el tiempo y va adquiriendo mayor conocimiento, el ambulante empieza a delinear también su itinerario para su movimiento diario en busca de clientes.

La reiteración de un circuito de ventas hace que el ambulante empiece a identificarse con sus clientes y con otros vendedores que operan cerca suyo. A estas alturas un nuevo proceso va ocurriendo; como el ejercicio recurrente del comercio en las calles, le permite reconocer, ciertos lugares comercialmente más atractivos que otros, a partir de entonces el ambulante acaricia el anhelo de dejar de deambular para establecerse en un lugar fijo. Comprende las ventajas de estar ubicado en un espacio determinado, donde los clientes lo puedan encontrar, donde pueda almacenar y mostrar el mayor surtido de mercadería, y a la larga, ganar una reputación. Aspira a la estabilidad.

2.5.2 Lugar fijo en la vía pública. ✓

Esta segunda clase de comercio ambulatorio supone que el comerciante previamente ha dejado de deambular, ha ubicado un lugar y se ha instalado en él para desarrollar su actividad. Implica por consiguiente una invasión de las calles.

Lo primero que hace un ambulante que trata de invadir un lugar fijo de la vía pública es valorizar la ubicación. Para el efecto, tiene que apreciar el número

de clientes potenciales que lo podrían favorecer ahí diariamente, con el objeto de determinar la oportunidad de explotar la ubicación económicamente.

Ello le permite determinar, además, la magnitud en que el ingreso neto esperado excederá al salario que se haya asignado a sí mismo o a su ayudante, o la utilidad que haya acordado con su socio. Así los ingresos resultantes reflejarán el precio que los clientes estarán dispuestos a pagar para adquirir mercaderías en la ubicación que él ha estado estudiando.

El ambulante evalúa también otros valores, como la resistencia que le puedan oponer los ambulantes que ya están en el emplazamiento, o los vecinos que puedan resultar perjudicados por el desarrollo de la actividad y las autoridades.. Una vez producida la invasión y desarrollado el emplazamiento, los contactos hechos con otras personas que también desarrollan su actividad en las calles, pueden convertirse inclusive en una férrea alianza de intereses para enfrentar a los vecinos afectados y a las autoridades, como de hecho ha sucedido en más de una oportunidad.

2.6 Conceptos concernientes a la medición del subempleo

El principal objetivo que se persigue con la medición del subempleo y de las situaciones de empleo inadecuado es perfeccionar el análisis de los problemas del empleo y contribuir a la elaboración y evaluación de políticas y medidas de corto y largo plazo, destinadas a fomentar el pleno empleo, productivo y libremente elegido. En este contexto, las estadísticas sobre el subempleo y los indicadores de situaciones de empleo inadecuado deberían utilizarse para complementar las estadísticas sobre el empleo, el desempleo y la inactividad, y las circunstancias de la población económicamente activa en un país.

En conformidad con el marco para la medición de la fuerza de trabajo, la definición del subempleo y de los indicadores de empleo inadecuado debería basarse principalmente en las capacidades actuales y en la situación de trabajo descrita por esos trabajadores. El subempleo refleja la subutilización de la capacidad productiva de la población ocupada, incluyendo el que es causado por un sistema económico nacional o local deficiente. Se relaciona con una

situación alternativa de empleo que la persona desea desempeñar y está disponible para hacerlo.

Las recomendaciones concernientes a la medición del subempleo se limitan al subempleo por **insuficiencia de horas** y los indicadores de las situaciones de empleo inadecuado, que afectan a las aptitudes y al bienestar de los trabajadores, y que pueden variar según las condiciones nacionales, **se relacionan con ciertas características de la situación laboral, como el uso de las competencias profesionales, el grado y la naturaleza de los riesgos económicos, el régimen horario del trabajo.**

2.6.1 Mediciones del subempleo por insuficiencia de horas

El subempleo por insuficiencia de horas existe cuando las horas de trabajo de una persona ocupada son insuficientes en relación con una situación de empleo alternativo que esta persona desea desempeñar y está disponible para hacerlo.

Son personas en subempleo por insuficiencia de horas todas aquellas con un empleo, según se define en las normas internacionales vigentes sobre estadísticas¹⁰ del empleo, que reúnan los tres criterios siguientes durante el período de referencia utilizado para definir el empleo:

A. Criterios para determinar el subempleo por insuficiencia de horas

«**desear trabajar más horas**», es decir, tener otro empleo (o empleos), además de su empleo(s) actual(es) a fin de aumentar el total de sus horas de trabajo; reemplazar cualquiera de sus empleos actuales por otro empleo (o empleos) con más horas de trabajo; aumentar las horas de trabajo en cualquiera de sus empleos actuales; o combinar estas posibilidades. Para mostrar cómo el «deseo de trabajar más horas» se expresa en términos de acción, teniendo en cuenta las circunstancias nacionales, aquéllos que han buscado activamente trabajar horas adicionales se deben distinguir de los que no lo hicieron. Buscar activamente trabajar horas adicionales se debe definir en

¹⁰ La decimosexta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Convocada en Ginebra por el Consejo de Administración de la OIT y reunida del 6 al 15 de octubre de 1998.

conformidad con los criterios de la definición de búsqueda de empleo utilizados en la medición de la población económicamente activa, teniendo en cuenta las actividades necesarias para aumentar las horas de trabajo en el empleo actual; **« estar disponibles para trabajar más horas»**, es decir, poder efectivamente hacerlo durante un período posterior especificado, en función de las oportunidades de trabajo adicional que se presenten. El período posterior que ha de ser especificado para determinar la disponibilidad de los trabajadores para trabajar más horas debería elegirse de acuerdo con la situación nacional y de manera que abarque el período que generalmente necesitan los trabajadores para dejar un empleo y empezar a trabajar en otro.

«Haber trabajado menos de un límite de horas determinado», es decir, las personas cuyo «número de horas efectivamente trabajadas» en todos los empleos durante el período de referencia, tal como se define en las directrices internacionales vigentes sobre estadísticas del tiempo de trabajo, era inferior a un límite definido en función de circunstancias nacionales. Este límite puede definirse, por ejemplo, en función de la frontera entre empleo a tiempo completo y empleo a tiempo parcial, valores medianos, promedios, horario laboral establecido en la legislación correspondiente, convenios colectivos, acuerdos sobre jornada de trabajo o prácticas laborales nacionales.

B. Grupos analíticos dentro del subempleo por insuficiencia de horas.

Entre las personas en subempleo por insuficiencia de horas, los países tal vez estimen oportuno identificar separadamente los dos grupos siguientes:

- a) personas que trabajan habitualmente a tiempo parcial y desean trabajar más horas;
- b) personas que, durante el período de referencia, han efectuado menos horas que sus horas normales de trabajo.

La relación entre el tamaño y la composición de estos grupos de trabajadores y la población activa en distintos momentos del tiempo parece un indicador interesante para estudiarlo.

C. Volumen de subempleo por insuficiencia de horas

El volumen de subempleo por insuficiencia de horas se refiere al tiempo adicional que las personas en situación de subempleo por insuficiencia de horas deseaban y estaban disponibles a trabajar durante el período de referencia especificado hasta alcanzar el límite indicado. Puede calcularse en jornadas, medias jornadas u horas de trabajo, de acuerdo con lo que convenga a la situación de cada país. Además, los países tal vez estimen oportuno evaluar el volumen del subempleo por insuficiencia de horas sumando el número de jornadas, medias jornadas u horas que la persona en situación de subempleo por insuficiencia de horas desea y está disponible para trabajar, sin hacer referencia a un límite, además de las horas efectivamente trabajadas durante el período de referencia.

D. Indicadores analíticos relacionados con el subempleo por insuficiencia de horas

A partir de estos conceptos y definiciones se pueden elaborar diversos indicadores, por ejemplo:

a) Puede calcularse una tasa de subempleo por insuficiencia de horas estableciendo una relación entre la población en subempleo por insuficiencia de horas y la población ocupada. De ser útil, también puede calcularse una relación entre la población en subempleo por insuficiencia de horas y la población económicamente activa.

b) Puede obtenerse una tasa del volumen de subempleo por insuficiencia de horas estableciendo una relación entre el volumen de subempleo por insuficiencia de horas y el tiempo potencial de trabajo de las personas con un empleo, calculado este tiempo potencial como la suma de las «horas efectivamente trabajadas» por la población ocupada y el volumen del subempleo por insuficiencia de horas.

CAPÍTULO III

MARCO PRÁCTICO

3.1. Magnitud y tendencias del sector informal en el mundo

La heterogeneidad de las actividades del sector informal, la movilidad de la fuerza de trabajo, los cambios estacionales y las deficiencias de muchos sistemas de reunión de datos en muchos países son algunos de los factores que explican la «invisibilidad» del sector informal en las estadísticas oficiales. Además, las diferentes definiciones del sector informal y las distintas metodologías de medición dificultan las comparaciones entre países.

Desde 1993, la OIT¹¹ ha elaborado una serie de normas para medir el empleo en el sector informal. Las estimaciones del empleo en el sector informal en las zonas urbanas de algunos países de África, Asia y América Latina indican que el empleo en este sector constituía una gran parte del empleo urbano en el decenio de 1990 (véase cuadro). En la mayor parte de los países, excepto en América Latina, la proporción de mujeres que trabajan en el sector informal es superior a la proporción de hombres. En África, más de un tercio de las mujeres ocupadas en actividades no agrícolas trabajan en dicho sector (Lim, 1996).

Debido a la discriminación en el empleo en el sector formal, las mujeres se han visto más afectadas que los hombres por las reducciones de personal resultantes de los programas de ajuste estructural. Para muchas de estas mujeres la solución ha sido buscar empleo en el sector informal, en donde normalmente encuentran un empleo precario y mal remunerado.

¹¹ (1993). «Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (Ginebra, 19-28 de enero de 1993). Boletín Oficial, vol. LXXVI, Serie A, núm. 3.

CUADRO 1

FUERZA DE TRABAJO EN EL SECTOR INFORMAL EN ZONAS URBANAS En una selección de países País (año) Porcentaje del empleo total

País (año)	Porcentaje del empleo total		
	Total	Hombres	Mujeres
Bolivia (1996)	57	53	62
Chile (1997)	30	32	27
Colombia (1996)	53	54	53
Côte d'Ivoire (1996)	53	37	73
Ecuador (1997)	40	39	42
Etiopía (1996)	33	19	53
Filipinas (1995)	17	16	19
Gambia (1993)	72	66	83
Madagascar (1994)	43	43	43
México (1996)	35	36	34
Perú (1996)	51	50	52
Sudáfrica (1995)	17	11	26
Tanzania, República Unida de (1995)	67	60	85
Uganda (1993)	84	68	81

Fuente: Datos extraídos de la publicación titulada "ILO contribution to the 1999 World Survey on the Role of Women in Development"

Asimismo, los niños participan en gran medida en las actividades del sector informal. Aunque no se dispone de datos precisos sobre el trabajo infantil, la OIT ha estimado que, sólo en los países en desarrollo, por lo menos 120 millones de niños de edades comprendidas entre los cinco y los catorce años trabajan a jornada completa. Esta cifra asciende a unos 250 millones si se cuenta a los niños para quienes el trabajo es una actividad secundaria (en los casos en que el trabajo se define como una actividad secundaria para los niños, los sindicatos han comprobado, de hecho, que el trabajo puede seguir siendo la actividad principal pero que los niños reciben, por lo menos, algún tipo de educación, aunque a menudo abandonan el sistema escolar cuando

aumentan las presiones económicas de la unidad familiar). De estos niños, el 61 por ciento se encuentran en Asia, el 32 por ciento en África y el 7 por ciento en América Latina. Si bien en Asia se registra el número más elevado de niños trabajadores en términos absolutos, a África le corresponde la proporción más alta (alrededor del 40 por ciento de los niños de cinco a 14 años de edad) (OIT, 1996a).

Los cuadros 1 y 2 muestran la contribución del sector informal al empleo y al producto interno bruto (PIB) en el sector no agrícola de la economía y en toda la economía para un grupo seleccionado de países en desarrollo (los datos correspondientes figuran en el cuadro 2). De los gráficos y el cuadro se desprende claramente que el sector informal de la economía aporta una importante contribución a la producción y a las oportunidades de empleo. Por consiguiente, la eliminación del sector informal sin un aumento notable del tamaño del sector formal de la economía agravaría enormemente los problemas de desempleo y pobreza en esos países. Además, la importancia económica del sector informal parece estar aumentando en la mayor parte de los países en desarrollo. Por ejemplo, según las estimaciones de la OIT, en América Latina más del 80 por ciento de los nuevos empleos creados entre 1990 y 1994 correspondieron al sector informal.

En esa región, el empleo del sector informal creció a un ritmo anual de aproximadamente un 4,7 por ciento, en comparación con un 1,1 por ciento en el sector formal. En África, el empleo en el sector informal urbano absorbe el 61 por ciento de la fuerza de trabajo urbana, y se estimó que en el decenio de 1990 este sector generaría más del 93 por ciento de los puestos de trabajo adicionales en la región. En Asia, antes de que comenzara la crisis financiera de 1997, se estimó que el sector informal absorbía de un 40 a un 50 por ciento de la población activa urbana, con diferencias entre los países en reciente proceso de industrialización (menos de un 10 por ciento) y países como Bangladesh, donde la proporción del empleo correspondiente al sector informal se estimó en un 65 por ciento (OIT, 1997a).

CUADRO 2

CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR INFORMAL EN LO QUE RESPECTA AL EMPLEO Y AL PRODUCTO INTERNO BRUTO (SECTOR NO AGRÍCOLA Y TOTAL)

País (año)	No agrícola		Total	
	Sector informal como porcentaje del empleo no agrícola (%)	Sector informal como porcentaje del producto interno bruto no agrícola (%)	Sector informal como porcentaje del empleo total (%)	Sector informal como porcentaje del producto interno bruto total (%)
Benin (1993)	93	57	41	37
Burkina Faso (1992)	77	40	9	25
Chad (1993)	74	45	12	31
Colombia (1992) (10 zonas metropolitanas)			55	18
Fiji (1990)			43	2
Filipinas (1988)			26	12
India (1993-1994)		47		63
Madagascar (1995) (Antananarivo)			26	17
Mali (1989)	79	42	13	23
Mauritana (1989)	75	14		10
Mauricio (1992)			24	19
Niger (1987)				30
Senegal (1991)	76	41		
Tailandia (1995)			6	1
Tanzania, República Unida de (1991)			22	32
Tanzania, (1995)			30	65

Túnez (1995)	49	23	38	20
Fuente: Du Jeu (1998)				

FUENTE: OIT

3.2 Economía informal en Latino América

Las privatizaciones de Bolivia y Perú dispararon las tasas de desocupación, mientras que en la región entre 50% y 75% de la población económicamente activa sobrevive en la economía informal. El crecimiento económico de la región andina de 2,9% durante el presente año no hizo mella en el problema del desempleo en Colombia, Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela.

La caída del empleo fue uno de los temas abordados en la cumbre sobre la dimensión social de la integración andina, en Caracas, organizada por el Consejo Consultivo Laboral Andino. Su presidente, el venezolano Rodrigo Penso, indicó que en la reunión se adoptarán medidas conjuntas para enfrentar los principales problemas sociales y sindicales de la región.

El empleo, requisito importante de cualquier programa de lucha contra la pobreza, es el principal obstáculo a nivel mundial para acceder a un desarrollo integral y sostenido de nuestras sociedades.

Más del 50% de los latinoamericanos no tienen un empleo estable y trabajan en actividades precarias y marginales.

En el cuadro 3 se muestra el crecimiento de una década en el sector informal en América Latina, desde un porcentaje de 42,8 para 1990 a 46,9 en el 2000, lo que significa obviamente una disminución en el empleo formal.

CUADRO 3

América latina Estructura del empleo no agrícola 1990 - 2000

Años/ América Latina	Sector informal				Sector formal		
	Total	Trab. Indep./ a	Servicio Doméstico	Micro Empresa / b	Total	Sector Público	PMyGE Privadas / c
1990 Total	42.8	22.2	5.8	14.7	57.2	15.5	41.7
Hombres	39.4	21.6	0.5	17.3	60.6		
Mujeres	47.4	23.2	13.8	10.4	51.6		
2000 Total	46.9	24.6	6.7	15.6	53.1	13.0	40.1
Hombres	44.5	25.3	0.6	18.7	55.5		
Mujeres	50.3	23.7	15.4	11.2	49.7		

Fuente: Estimaciones de la OIT, con base en la información de encuestas de hogares y otras fuentes oficiales (serie revisada).

Notas: a/ Incluye trabajadores por cuenta propia (excepto los administrativos, profesionales y étnicos) y trabajadores familiares. b/ Ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con hasta 5 trabajadores. c/ Incluye empresas con 6 o más ocupados. * PMyGE Pequeñas, medianas y grandes empresas

A continuación se presenta una descripción sintética del panorama general del sector informal en los diferentes países de Latinoamérica.

Perú el desempleo oficial es de 7.5%, pero extraoficialmente es mucho más alto. La economía informal, fundamentalmente de subsistencia, abarca 75% de la población económicamente activa (8 millones de peruanos). El poder adquisitivo cayó frente a la canasta básica, que cuesta 800 dólares mensuales contra 125 y 250 dólares al mes de los salarios mínimo y promedio, respectivamente. Unos 2,5 millones de peruanos son los afortunados de tener un empleo fijo.

En Colombia, el desempleo oficial es de 17%, mientras que de los 17 millones de personas de la fuerza productiva colombiana, 60% sobrevive en la economía informal.

Por otro lado la dolarización de la economía de **Ecuador**, la inflación ha subido 100%, porque los empresarios no pagan impuestos no hay una cultura tributaria, a la vez de que la entrada de divisas es pequeña. El salario mínimo de los ecuatorianos es de 120 dólares mensuales y la cesta familiar cuesta 400 dólares al mes; de 12 millones de habitantes, 2 millones están fuera del país buscando mejores condiciones. La fuerza laboral activa absorbe 80% de la población, pero sólo 7% tiene empleo fijo y 70% está en la economía informal.

En **Bolivia** las privatizaciones y la reducción del tamaño del Estado desencadenaron elevada desocupación, que se ubicó fundamentalmente en la economía informal. Sin embargo, la tradición de sindicalización en este país se está registrando en el sector informal mediante la creación de organizaciones que agrupan a estos trabajadores.

En **Venezuela**, el estancamiento económico desde 1998 no ha sido revertido por el aumento de los precios del petróleo entre mayo de 1999 y noviembre de 2000. La tasa de desempleo oficial es de 14,1% y sólo 2,1 millones de trabajadores están en el sector formal, mientras más de 5 millones de personas se desempeñan en la economía informal.

Los ingresos precarios son una de las características del empleo informal. De acuerdo a diversos estudios, las remuneraciones percibidas por este sector son menos del 50% de las que obtienen los obreros y empleados formales, quienes además trabajan menos horas. En promedio, los informales de Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, México, Panamá y Perú trabajan entre 10 y 15% más horas que sus colegas de la actividad formal, señala el informe anual del organismo internacional, afectando la equidad, al aumentar la desigualdad en la distribución del ingreso, por lo tanto atenta contra la calidad de vida de los informales en comparación al resto de ocupados y los obliga a la adopción de estrategias de sobrevivencia. Esas estrategias se traducen en la incorporación de más mujeres en trabajos precarios y en el acceso prematuro de los jóvenes al mercado laboral, indica la OIT.

El aumento de la informalidad reduce la productividad media nacional al concentrarse en actividades de bajo rendimiento. Sin embargo contribuye a aliviar la pobreza ya que aumenta la tasa de ocupación en los hogares pobres y representa la mayor fuente de empleo de la región: el 56 por ciento de los ocupados latinoamericanos pertenece a este sector. Su crecimiento es meteórico: 84 de cada cien nuevos empleos, creados en América Latina desde 1990, corresponden al sector informal. Eso confirma la tendencia de la década, de que los empleos de mala calidad son los que más crecen.

De acuerdo al estudio de la OIT, **la fuente de empleo informal que más ha crecido en la región es la microempresa**, que en la actualidad representa 22.5% del empleo total, frente al 20.2% al comenzar la década. Las microempresas informales han crecido en la mayoría de los países de la región: Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Honduras, México, Perú y Venezuela.

Otro sector que aumenta es el de los trabajadores informales por cuenta propia, especialmente en Paraguay y Uruguay. Actualmente representa el 26.5% del total de ocupados de la región, dos puntos porcentuales más que en 1990. El servicio doméstico experimentó un incremento, básicamente en Brasil y Panamá y, ahora concentra 7.1% del total de ocupados, contra 6.7% en 1990.

En promedio, **el empleo informal creció a un ritmo de 4.5% anual en los últimos seis años.**

Venezuela ocupa el primer lugar con 8% al mismo tiempo que tiene una contracción de los salarios industrial y mínimo.

En Panamá y Paraguay también ha habido un crecimiento importante en el sector de 7.7 y 7.2% respectivamente.

Otros países de crecimiento significativo han sido **Bolivia** (6.4%), **Honduras** (5.9%), **Ecuador** (5.4%) y **Costa Rica** (5.1%).

Los países con menor aumento del sector informal fueron **Colombia** (3.8%), **Argentina** (3.4%) y **Uruguay** (2.3%).

Para la OIT, en Brasil, Panamá y Paraguay el aumento de la informalidad se debió especialmente a la expansión del empleo en los estratos de más baja productividad de la estructura ocupacional, lo que explica el crecimiento de los trabajadores informales por cuenta propia y del servicio doméstico.

Venezuela: Líderes en la Economía Informal La crisis económica de este país sigue como si nada y las modalidades de la supervivencia se consolidan como posibilidades de estrategia de la vida real para no quedarse en el camino.

El sector informal de la economía venezolana aumenta gradualmente llegando casi al 60% de la población y está generando una situación anárquica, sin control, de grandes proporciones en las principales ciudades de Venezuela.

Frente al desempleo, el aumento de los precios de los alimentos y la escasez de vivienda, se dispara esa actividad especialmente en las calles del centro de la ciudad donde hay vendedores de todo tipo. Solamente en Caracas se estima unas 50,000 personas que se desempeñan en ella y unos dos millones en todo el país.

El sector informal, el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa y la creación de empleo en los **países del Caribe**. Aunque el sector informal funciona fuera del marco legal formal y de las instituciones económicas, es una parte integral de las economías del Caribe debido a su absorción de grandes números de desempleados y a los bienes y servicios que proporciona.

En la economía informal en Brasil no hay un censo que posibilite evaluar su importancia actual para el Estado. Sin embargo, cálculos estimativos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) indican que cerca de 500 mil personas se vinculan a actividades informales en Minas. Se supone que en todo el país este número esté alrededor de 8.5 millones, donde una diversidad de actividades está sobresaliendo en los últimos años, como las confecciones

de ropa y zapatos, muchas otras se llevan a cabo en el mismo hogar, la artesanía ha adquirido especial relevancia. La artesanía tradicional de cada región revela un poco de su historia.

Otra característica fundamental relacionada al empleo urbano es el desempleo anual de los países de América Latina, el cuadro 4 muestra el comportamiento de este indicador para los años 2000 y 2001, destacándose Argentina, Colombia y Panamá con las mayores tasas para el año 2001. En un acápite posterior se presentan en forma desarrollada las características del empleo en Bolivia.

CUADRO 4

AMÉRICA LATINA: DESEMPLEO URBANO 2000 - 2001 **(TASAS MEDIAS ANUALES)**

PAÍS	2000	2001
Argentina	15.1	17.4
Brasil	7.2	6.2
Chile	9.4	9.5
Colombia	17.2	18.7
Costa Rica	5.3	5.8
Ecuador	14.9	11.0
México	2.2	2.4
Panamá	15.3	16.6
Perú	7.4	9.5
Uruguay	13.4	15.4
Venezuela	14.1	13.9

Fuente: OIT

3.3 Características del empleo y del sector informal en Bolivia.

3.3.1 Datos del sector informal

El Centro de Estudios Para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA) indica que el 88 % del comercio en Bolivia es informal y a él se dedican 1.100.000 personas de las cuales un 63% se dedica al comercio minorista, aunque no todas se dedican al contrabando. Por ello en la medida en que el sector informal sea afectado en su economía aumentará el desempleo abierto, hasta hoy enmascarado en el comercio informal, la misma que da sustento a miles de bolivianos que no tienen otras alternativas de ocupación.

Cada vez son más los subempleados y menores sus niveles de ingresos, factores que inciden en el comercio informal; fruto de las ineficaces medidas que fueron tomadas en Política Económica.

La creciente ineficacia del aparato productivo, ocasiona un creciente número de personas sin trabajo y educación que a su vez incide en el crecimiento del comercio informal.

Al momento existen más de 960.000 afiliados en los gremios del comercio minorista, artesanos, vivanderos y otros.

El sector informal de La Paz con cerca de 500 000 afiliados concentra el 60% del movimiento económico del sector, habiéndose creado un particular modo de realizar su actividad principalmente de asentamientos regulares (puesto fijo en la vía pública) en lugares como la ceja de El Alto y las calles Huyustus y Eloy Salmón como principales centros de distribución por lo que representa un serio problema que requiere un análisis económico responsable de manera tal que el Estado pueda lograr la inserción de este sector a la formalidad.

CUADRO 5

COMERCIANTES INFORMALES EN BOLIVIA POR DEPARTAMENTO

REGIÓN	COMERCIANTES INFORMALES	PORCENTAJE
La Paz	500 000	45%
Oruro	150 000	14%
Santa Cruz	200 000	19%
Cochabamba	80 000	7%
Otros	170 000	15%
Total	1 100 000	100%

Fuente: Cámara Nacional de Comercio 1999. Sindicato de comerciantes y minoristas.

En 1999 el empleo del sector informal esta distribuido en ocupados de cuenta propia 51.6%, servicio doméstico 14.4% y empleado de microempresa 34%. Las tasas de crecimiento anual indican que el empleo informal se expandió en 3.9% por año, los trabajadores por cuenta propia lo hicieron en un 3.6%, los de la microempresa en un 3.8% y servicio doméstico en un 5.2%.

CUADRO 6

DISTRIBUCIÓN POR ACTIVIDAD DEL SECTOR INFORMAL

(Expresado en nº de personas, año 1999)

ACTIVIDAD	Nº DE INFORMALES	PORCENTAJE
Contrabando	230.000	21%
Microempresarios	135.000	12%
Minoristas	210.000	19%
Empleos domésticos	60 000	6%
Artesanos	125.000	12%
Vivanderos	180.000	16%
Asalariados	160.000	14%
Total	1.100.000	100%

Fuente: Sindicato de gremialistas La Paz.

3.3.2 Datos de desempleo y subempleo en Bolivia

A) Tasa de Desempleo Abierta

En noviembre del año 2001:

La Tasa de Desempleo Abierto (TDA)¹² en el área urbana¹³ fue de 8.5%, para mujeres 9.67% y para hombres 7.47%, según la encuesta de hogares realizada en noviembre del año 2001, es decir, de cada 100 personas económicamente activas (PEA)¹⁴ en el área urbana, aproximadamente ocho personas no trabajaron y declararon que buscaron trabajo en las últimas cuatro semanas anteriores a la encuesta.

Población Económicamente Activa (PEA), es el conjunto de personas de 10 años y más, que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia de la encuesta o que, sin hacerlo, buscaron trabajo en las últimas cuatro semanas. Incluye también a quienes durante la semana de referencia estuvieron temporalmente ausentes de su empleo por razones circunstanciales.

¹² La Tasa de Desempleo Abierto se define conforme a los criterios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). El indicador representa la proporción de la Población Económicamente Activa, que comprende a personas de 10 años y más, que en el período de referencia de la encuesta no trabajaron ni una hora a la semana, a pesar de que realizaron acciones de búsqueda de un empleo asalariado o intentaron desarrollar alguna actividad por su cuenta.

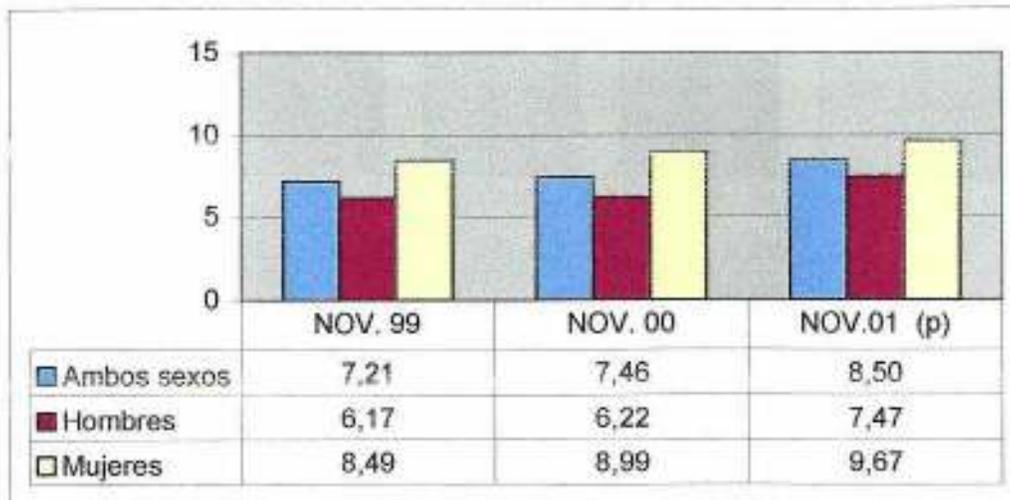
$$TDA = \frac{\text{Desempleo Abierto}}{\text{Población Económicamente Activa}} * 100$$

¹³ Área urbana: comprende localidades de 2,000 y más habitantes.

¹⁴ Población Económicamente Activa (PEA), es el conjunto de personas de 10 años y más, que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia de la encuesta o que, sin hacerlo, buscaron trabajo en las últimas cuatro semanas. Incluye también a quienes durante la semana de referencia estuvieron temporalmente ausentes de su empleo por razones circunstanciales.

GRÁFICO N° 1

BOLIVIA: TASA DE DESEMPLEO ABIERTO EN ÁREA URBANA POR SEXO, 1999 – 2001 (En porcentaje)



Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar

La Tasa de Desempleo Abierto en el área urbana para el año 2001 incrementó en 1.04 puntos porcentuales respecto al año 2000 cuando fue 7.46%.

B) La Tasa de Cesantía en el área urbana

La Tasa de Cesantía (TC)¹⁵ en el área urbana fue 6.80%, 6.29% para mujeres y el 2001 (7.38%), es decir, que de cada 100 desocupados abiertos de ambos sexos en el área urbana, aproximadamente siete de ellos contaban con experiencia laboral previa y 93 buscaban trabajo por primera vez.

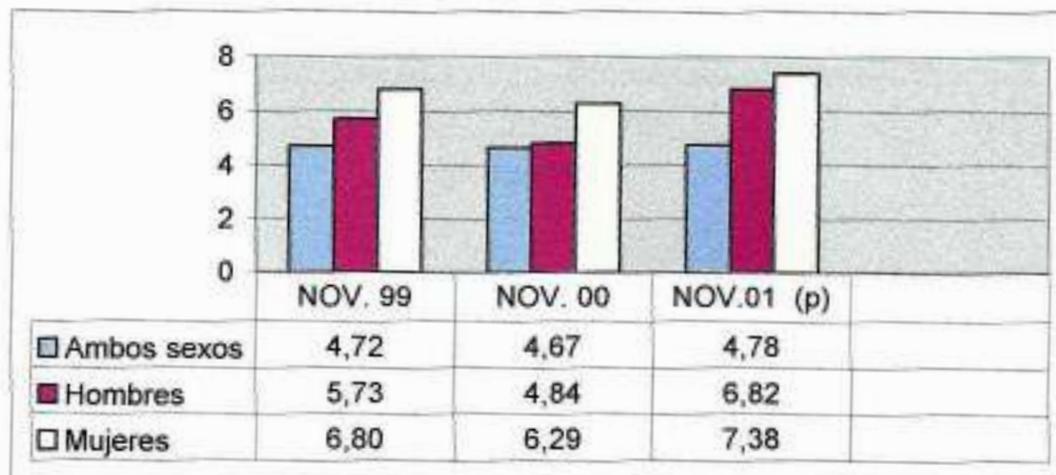
¹⁵ Tasa de Cesantía, representa el porcentaje de desocupados que cuentan con experiencia laboral anterior al periodo de referencia, con respecto a la Población Económicamente Activa.

$$TC = \frac{\text{Desempleados Cesantes}}{\text{Población económicamente activa}} * 100$$

GRÁFICO N° 2

BOLIVIA: TASA DE CESANTÍA EN ÁREA URBANA POR SEXO, 1999 - 2001

(En porcentaje)



Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar

El año 2001, la Tasa de Cesantía se incrementó en 1.07 puntos porcentuales respecto al año 2000, cuando fue 5.73%. La Tasa Global de Participación en el área urbana fue 60.56%.

En noviembre del año 2001, la Tasa Global de Participación (TGP)¹⁶ en área urbana fue 60.56%, esto indica que existían alrededor de 60 personas económicamente activas por cada 100 personas en edad de trabajar (PET)¹⁷ 68.05% para hombres y 53.80% para mujeres.

¹⁶ Tasa Global de Participación, denominada también Tasa Neta de Actividad, es el porcentaje de la Población Económicamente Activa, con respecto a la Población en Edad de Trabajar.

$$TGP = \frac{\text{Población Económicamente Activa}}{\text{Población en Edad de trabajar}} \times 100$$

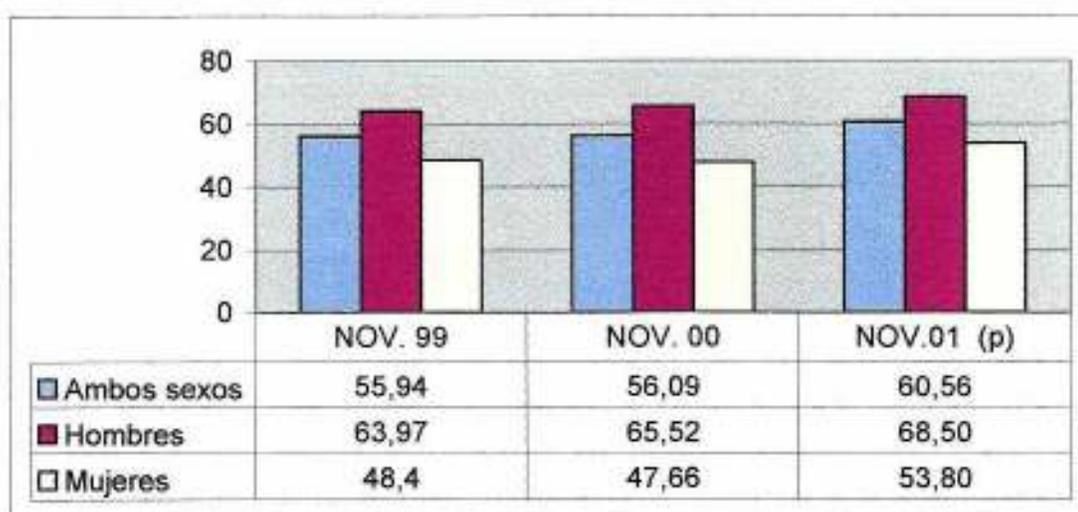
¹⁷ Población en Edad de Trabajar, según las normas internacionales, es aquella población que está apta, en cuanto a edad, para ejercer funciones productivas. Se la denomina también Población en Edad Activa. En Bolivia se utiliza 10 años como edad mínima.

C) Tasa Global de Participación.

GRÁFICO N° 3

BOLIVIA: TASA GLOBAL DE PARTICIPACIÓN EN ÁREA URBANA POR SEXO, 1999 - 2001

(En porcentaje)



Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar

El año 2001 la Tasa Global de Participación se incrementó en 4.47 puntos porcentuales respecto al año 2000, cuando fue 56.09%.

D) El Índice de Carga Económica en el área urbana

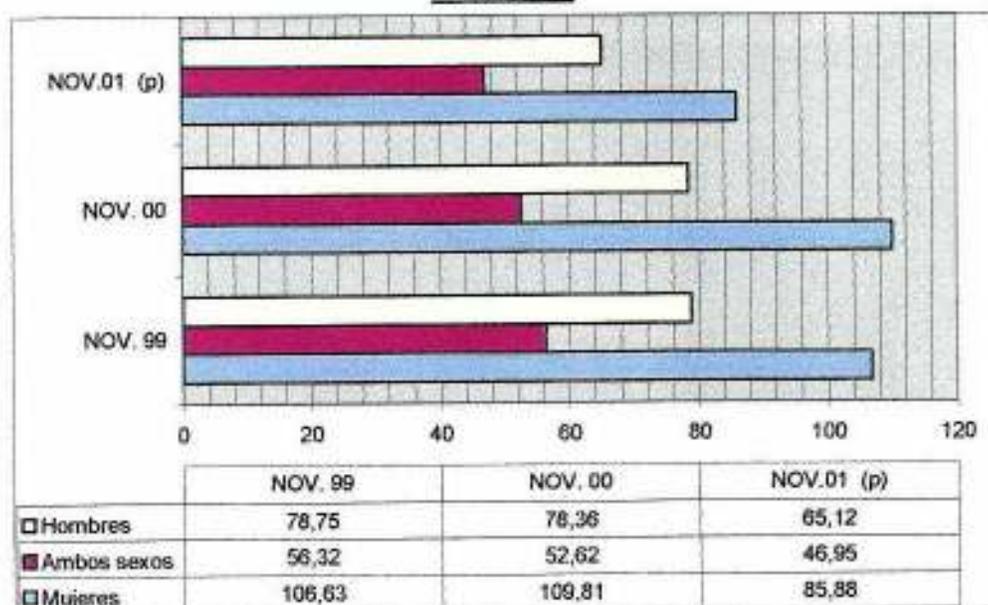
En noviembre de 2001, el Índice de Carga Económica (ICE)¹⁸ en área urbana alcanzó a 65.12% para ambos sexos, 85.88% para mujeres y 46.95% para

¹⁸ Índice de Carga Económica, representa la carga económica que debe asimilar una persona económicamente activa en favor de una persona económicamente inactiva, es decir refleja el costo del sedentarismo desde el punto de vista

hombres, es decir, por cada 100 personas económicamente activas de ambos sexos, existían aproximadamente 65 personas económicamente inactivas (PEI)¹⁹. En 2001, el Índice de Carga Económica se redujo en 13.18 respecto al 2000, cuando fue 78.30.

GRÁFICO N° 4

BOLIVIA: ÍNDICE DE CARGA ECONÓMICA EN ÁREA URBANA POR SEXO, 1999-2001



Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (p): Preliminar

La Tasa de Subempleo Total en el área urbana fue 32.75%

En 2001, en área urbana, la Tasa de Subempleo²⁰ Total (TST) ²¹fue 32.75%, en hombres 26.98% y en mujeres 39.35%, es decir, habían aproximadamente

$$ICE = \frac{\text{Población Económicamente Activa}}{\text{Población Económicamente Inactiva}}$$

¹⁹ Población Económicamente Inactiva, es el grupo de personas en edad de trabajar que no participan en el mercado laboral. Es decir, que no realizan ni buscan realizar alguna actividad económica.

²⁰ Subempleo - entendido como empleo inadecuado - se caracteriza por el trabajo en jornadas cortas y/o la percepción de ingresos bajos, dadas las cualidades de los ocupados. Para la estimación del subempleo se analizan jornadas laborales (subempleo visible) e ingresos laborales (subempleo invisible). La comparación de los valores declarados con normas, permite estimar el número de personas cuyas habilidades son subutilizadas.

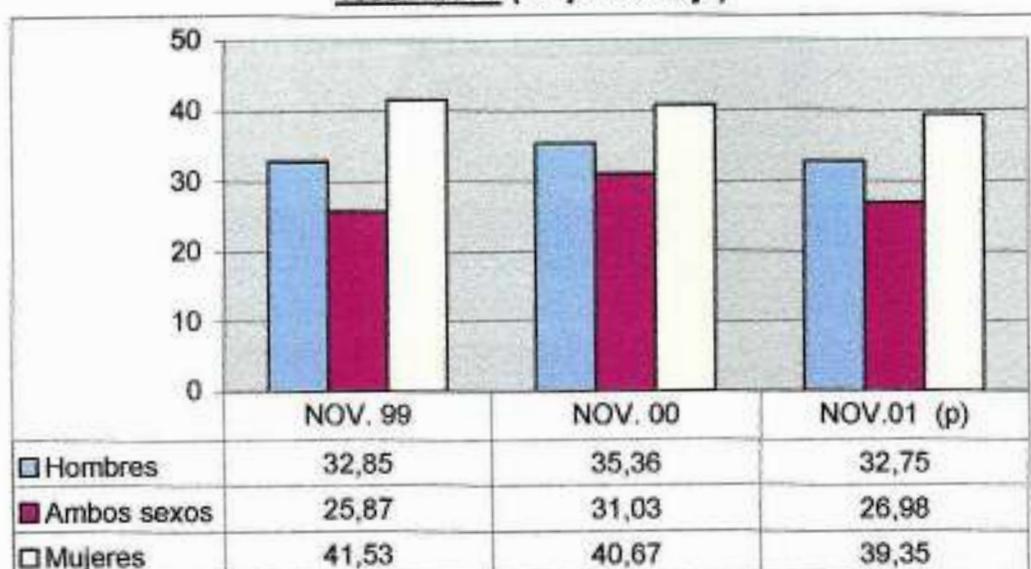
33 personas subempleadas de ambos sexos por cada 100 personas económicamente activas (PEA).

En 2001 la Tasa de Subempleo Total disminuyó en 2.61 puntos porcentuales respecto al año 2000, cuando fue 35.36%.

E) Tasa de subempleo Total y Equivalente

GRÁFICO N° 5

BOLIVIA: TASA DE SUBEMPLEO TOTAL EN ÁREA URBANA POR SEXO, 1999 – 2001 (En porcentaje)



Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (p): Preliminar

La Tasa de Desempleo Equivalente en el área urbana fue de 15.15%

Según la Encuesta de Hogares, la Tasa de Desempleo Equivalente (TDE)²² 12 en área urbana, alcanzó a 15.15% el año 2001, es decir, aproximadamente 15 personas ocupadas de cada 100, quedarían cesantes si la demanda de trabajo existente se distribuyera de forma tal que todos quienes trabajen estén

²¹ Tasa Subempleo Total, es el porcentaje de subempleados, con respecto a la Población Económicamente Activa (PEA).

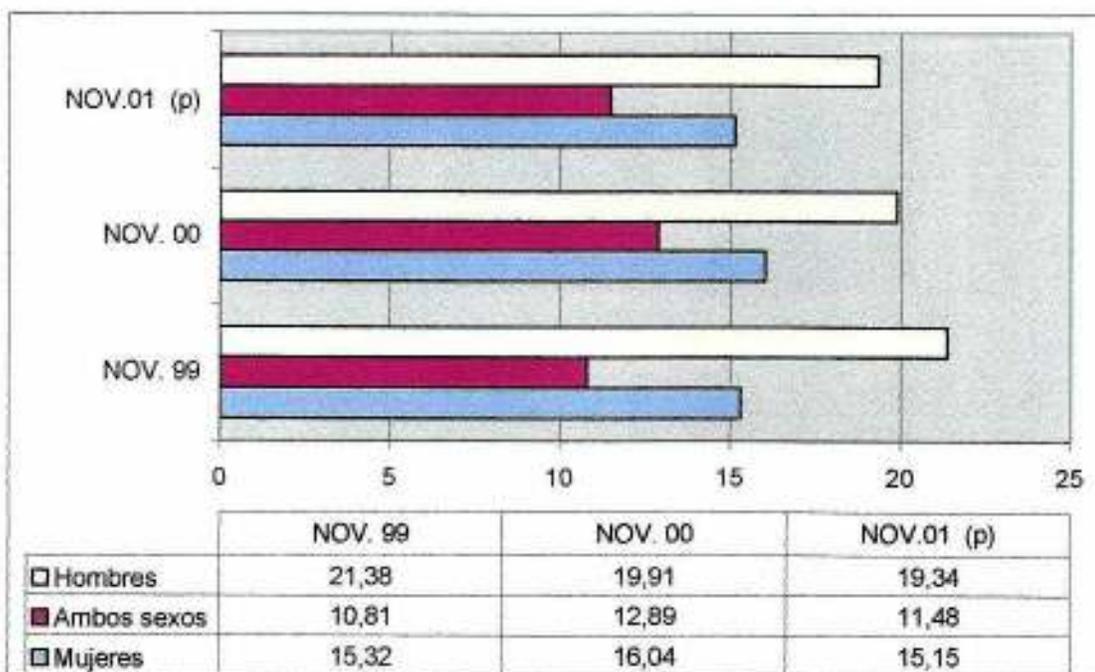
$$TST = \frac{\text{Subempleados}}{\text{Población Económicamente Activa}} \cdot 100$$

²² Tasa de Desempleo Equivalente, representa el porcentaje de subempleados convertidos al equivalente de desempleados (DE), con respecto a la población económicamente activa (PEA).

plenamente ocupados; o que sería necesario crear aproximadamente 15 puestos de trabajo pleno adicionales por cada 100 personas ocupadas, de manera de absorber plenamente el subempleo.

En 2001 la Tasa de Desempleo Equivalente en mujeres fue de 19.34% y en hombres 11.48%.

GRÁFICO N° 6
BOLIVIA: TASA DE DESEMPLEO EQUIVALENTE EN ÁREA URBANA POR
SEXO, 1999 - 2001
(En porcentaje)



Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar

F) La Tasa de Subutilización Neta en el área urbana

El año 2001, la Tasa de Subutilización Neta (TSN)²³ en área urbana fue 23.65%, alrededor de 24 personas ocupadas de cada 100, estaban

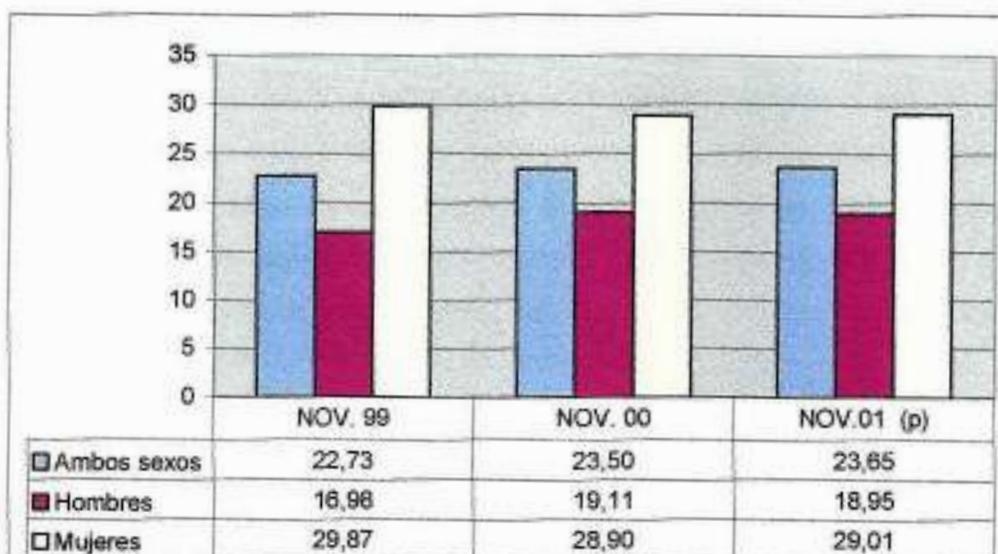
²³ Tasa de Subutilización Neta, denominada también Tasa de Desocupación Compuesta, se define como la suma de la tasa de desempleo abierto y la tasa de desempleo equivalente.

$$TSN = TDA + TDE$$

Donde: TDA es la tasa de desempleo abierto y TDE es la tasa de desempleo equivalente

desempleadas o subempleadas y debían crearse 24 puestos de trabajo adicionales a los existentes para absorber totalmente el subempleo y desempleo abierto. La Tasa de Desempleo Abierto alcanzó 8.50% y la Tasa de Desempleo Equivalente fue 15.15%, de la suma de ambas tasas resulta la Tasa de Subutilización Neta, que alcanzó 23.65%.

GRÁFICO N° 7
BOLIVIA: TASA DE SUBUTILIZACIÓN NETA EN ÁREA URBANA POR
SEXO, 1999 - 2001
 (En porcentaje)



Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar

Fuente Primaria de Datos: La presente Actualidad Estadística fue elaborada con información de la Encuesta de Hogares 2001 (MECOVI) del Instituto Nacional de Estadística.

3.4. Características generales del Sistema Tributario

Las normas legales tributarias establecen la relación jurídica entre la administración tributaria y los contribuyentes, por consiguiente, los mismos adquieren una serie de derechos y obligaciones. Específicamente el

contribuyente o sujeto pasivo²⁴ tal como lo define el Código Tributario tiene la obligación de cumplir con las prestaciones tributarias, es decir, realizar el pago de los impuestos antes señalados según le corresponde a cada sujeto pasivo.

Adicionalmente, el tratamiento legal tributario establece la obligatoriedad al contribuyente de inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), así tenemos:

- Los contribuyentes que pertenecen a las unidades económicas medianas y grandes cuya obligación es tributar de acuerdo a reglamentos establecidos para cada impuesto: el Impuesto al Valor Agregado, el Impuesto a las Transacciones y el Impuesto a los Ingresos de las Personas o de las Empresas (Régimen Complementario al IVA o el Impuesto a las Utilidades de las Empresas) y de los cuales nace una serie de obligaciones formales, tal como inscribirse en el respectivo RUC, llevar registros contables, emitir ciertos documentos comerciales como facturas, notas de venta, explicitar o no el impuesto resultante en la factura, caso del ICE e IEHD, entre otros.

Las contribuyentes que tienen un tratamiento especial tributario, caracterizado por el pago unificado de varios impuestos; de igual manera deben estar inscritos en el RUC.

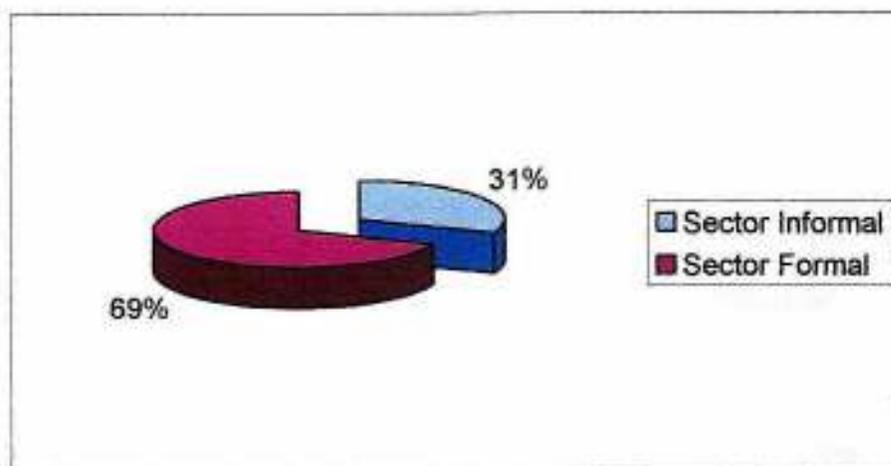
Se debe aclarar que los contribuyentes que por definición legal tributaria no superan los límites mínimos exentos o no imponibles fijados, están excluidos de la obligación de cumplir con las normas tributarias, excepto en el caso del Régimen Agropecuario Unificado. Generalmente, estas dos últimas clases de contribuyentes (contribuyentes de los regímenes especiales y los excluidos por no superar los límites mínimos exentos establecidos en estos regímenes especiales) pertenecen al sector informal de la economía; sin embargo, el presente documento se limitará a analizar a aquellos contribuyentes

²⁴ El art. 22º del Código Tributario define al sujeto pasivo como la persona obligada al cumplimiento de las prestaciones tributarias en pequeñas unidades económicas, dedicadas a las actividades del comercio ambulante.

alcanzados por el tratamiento especial tributario. Estos contribuyentes cumplen total o parcialmente sus obligaciones tributarias emanadas de las normas legales, es decir, se inscriben y tributan o se inscriben y no tributan o no cumplen ninguna de sus obligaciones. Ello sucede generalmente con los pequeños agricultores de las economías de subsistencia, los pequeños comerciantes minoristas, artesanos y los transportistas.

Con el propósito de establecer la importancia del sector informal, la información del Servicio de Impuestos Nacionales (SI) muestra que hasta diciembre del 2000, el total de contribuyentes inscritos en el RUC asciende a 334.454 de los cuales el 69% (equivalente a 230.762 contribuyentes) pertenece al régimen general y el 31% (equivalente a 103.692 contribuyentes) pertenece a los regímenes especiales. De acuerdo a estimaciones e información de los gremialistas se presume que 650.000 contribuyentes no están inscritos ni en el régimen general ni en los regímenes especiales y que en su mayoría correspondería a los vendedores ambulantes, por cuenta propia o aquellas unidades económicas que tienen un capital inferior a Bs.2001

GRÁFICO NO. 8
PORCENTAJE DE CONTRIBUYENTES REGISTRADOS
EN EL RUC - 2000



Fuente: Impuestos Nacionales

En relación a la participación en el total de recaudaciones de impuestos internos, las unidades económicas pertenecientes al sector informal, tanto del sector rural como urbano, no generan recaudaciones tributarias o las mismas son reducidas, a diferencia de las recaudaciones de los contribuyentes pertenecientes al régimen general que aportan con el 99% de la recaudación del total de ingresos de la administración tributaria. Aunque al interior de este régimen es importante destacar que la recaudación que proporcionan los Grandes Contribuyentes o los denominados "GRACOS", la cual asciende a 71% y representa casi el 2% del total de los contribuyentes, lo que demuestra que la recaudación proviene de una pequeña proporción de los contribuyentes.

3.4.1 Tratamiento del Sector Informal por la Administración Tributaria

El tratamiento especial al pequeño contribuyente, desde el punto de vista de la Administración Tributaria no es un medio para evadir las obligaciones tributarias impuestas a los medianos y grandes contribuyentes, mas bien surge dado que el impuesto alcanza a personas que no están en condiciones de cumplir las exigencias mínimas requeridas para su correcto control y aplicación. En consecuencia, es necesario diseñar un sistema de tributación aplicable a la realidad de este sector.

Al igual que en otros países, el diseño de un tratamiento especial para los pequeños contribuyentes sacrifica la certeza en la determinación de la base imponible, a cambio de una posibilidad más real de efectivizar la tributación en estos sectores. Por lo tanto, se reemplaza la liquidación normal de cada impuesto (lo que para la administración tributaria sería prácticamente dificultoso de controlar), por un tratamiento especial integrado o el pago unificado de todos los impuestos que puedan afectar al contribuyente como ser: el Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a las Transacciones y el Régimen Complementario al Valor Agregado e Impuesto a las Utilidades de las Empresas.

Además, considerando que los contribuyentes del sector informal y en particular los pequeños constituyen un serio problema para las administraciones tributarias, se han aplicado mecanismos de administración

diferenciados según el tamaño de los contribuyentes, medidos generalmente por el monto de sus ventas, monto de capital o ingresos presuntos mensuales; es decir, en estos regímenes especiales el universo se subdivide según la magnitud relativa y se aplican diferentes escalas a cada división.

Posiblemente, la delineación del tratamiento especial de este sector debería caracterizarse por su simplicidad, es decir, el establecimiento de un monto único como impuesto para todos los contribuyentes calificados como pequeños, sin embargo, ello resultaría en un promedio que sería alto para algunos e insuficiente para otros, por lo que se adoptó una escala en la que los pequeños contribuyentes se dividen en varias categorías y se les aplica un pago fijo por categoría. De esta forma, en el sistema tributario boliviano, los regímenes especiales son los siguientes:

A. Régimen Tributario Simplificado (RTS)

Pago unificado del IVA, IT e IUE aplicable a los comerciantes minoristas, vivanderos y artesanos con un mínimo de capital de trabajo de Bs. 2.001 y un máximo de capital de Bs. 18.800. Existen seis categorías y el impuesto varía según la categoría.

B. Sistema Tributario Integrado (STI)

Pago unificado del IVA, IT, IUE y RC-IVA aplicable a personas naturales propietarias de hasta dos vehículos al servicio del transporte público urbano e interprovincial de pasajeros y/o carga. El impuesto varía según la categoría.

C. Régimen Agropecuario Unificado (RAU)

Pago unificado del IVA, IT, IUE y RC-IVA aplicables a personas naturales y sucesiones indivisas que realicen actividades agrícolas o pecuarias en predios cuya superficie esté comprendida dentro de los límites establecidos por las normas legales tributarias.

3.4.2 Niveles de Recaudación y Número de Contribuyentes de los Regímenes Especiales

Como se mencionó anteriormente, la significancia de la contribución de los regímenes especiales al total de recaudación es bastante baja, para el periodo 1995-2000, solamente alcanzan en promedio al 0.1% del total de recaudaciones registradas por renta interna.

CUADRO NO. 7

RECAUDACION TRIBUTARIA REGÍMENES GENERAL Y ESPECIALES (En bolivianos)

AÑO	RTS	STI	RAU	Subtotal Reg. Exp.	Subtotal Reg. Gral.	Total Recaud.
1995	4050.221	70.401	0	4.120.622	3782.983.136	3787.103.758
1996	4900.581	73.256	0	4.973.837	4384.674.359	4389.648.196
1997	5518.620	65.802	0	5.584.422	5060.512.994	5066.097.416
1998	4990.489	66.207	1.370	5.058.066	6179.814.425	6184.872.491
1999	4777.291	64.528	4665.943	9.507.762	5947.120.766	5956.628.528
2000*	5913.696	83.367	747.190	6.744.253	7323.474.371	7330.215.624

Fuente: Elaboración propia en base a información del SI
(*) preliminar

CUADRO NO. 8

RECAUDACION TRIBUTARIA REGÍMENES GENERAL Y ESPECIALES (Estructura Porcentual)

AÑO	RTS	STI	RAU	Subtotal Reg. Exp.	Subtotal Reg. Gral.	Total Recaud.
1995	0.107 %	0.002 %	0.000 %	0.11 %	99.89 %	100.00 %
1996	0.112 %	0.002 %	0.000 %	0.11 %	99.89 %	100.00 %
1997	0.109 %	0.001 %	0.000 %	0.11 %	99.89 %	100.00 %
1998	0.081 %	0.001 %	0.000 %	0.08 %	99.92 %	100.00 %
1999	0.080 %	0.001 %	0.078 %	0.16 %	99.84 %	100.00 %
2000*	0.081 %	0.001 %	0.010 %	0.09 %	99.91 %	100.00 %

Fuente: Elaboración propia en base a información del SI
(*) preliminar

La mayor contribución de los regímenes especiales la realiza el RTS con una participación en los últimos dos años del 0.08% del total de recaudaciones, le sigue en importancia el RAU con una participación promedio 0.04% del total

durante el período 1999 y 2000 y finalmente, la contribución mas baja proviene del STI que en los últimos años solamente representa el 0.01% del total de las recaudaciones.

De acuerdo a la programación fiscal ejecutada a diciembre de 1998, la presión tributaria alcanzó a 19.6% del PIB, lo que significa un incremento de 2.1 puntos porcentuales con relación al mismo período del año anterior. Este incremento se origina en el aumento de las recaudaciones por renta interna y por impuestos sobre hidrocarburos, ya que las recaudaciones por renta aduanera y por regalías mineras se mantuvieron constantes como porcentaje del PIB.

El 64% de la presión tributaria proviene de las recaudaciones por impuestos internos, mientras que el 27.5% se debe a impuestos sobre hidrocarburos. El Impuesto al Valor Agregado (IVA) es el de mayor contribución a los ingresos tributarios, con una presión del 6.1% en 1998, y una participación del 31.2% del total de la presión tributaria para ese año. El segundo lugar en importancia lo ocupa el Impuesto Especial de Hidrocarburos y sus Derivados (IEHD), cuya participación pasó de 7.5% en 1997 a aproximadamente 12% del total de la presión tributaria en 1998, registrando una recaudación de 2.3% del PIB en esta última gestión, la principal razón es el incremento en el volumen de producción, especialmente el incremento de la producción de la empresa Maxus (30%). Finalmente, el Impuesto a las Utilidades de las Empresas (IUE), aportó también significativamente, recaudando 2.1% del PIB en 1998.

El comportamiento de la presión tributaria del 2001 con relación al año anterior disminuyo en 0.17 puntos porcentuales del PIB. De este total, 0.11 es consecuencia de menores recaudaciones internas, al que debe adicionarse la reducción en la renta aduanera en 0.17 y las regalías mineras en 0.02. Estas reducciones fueron en parte atenuadas por mayores recaudaciones en hidrocarburos, con un crecimiento de 0.12 puntos porcentuales del PIB.

La disminución de las recaudaciones de renta interna se debe a la caída de las importaciones totales en 11% afectando las recaudaciones del IVA e ICE importaciones, otro factor fue la falta de recursos de las empresas que derivó

en el incumplimiento del Sector Fiscal pago del IUE y finalmente, los incentivos otorgados mediante la Ley de Reactivación Económica provocaron la disminución de las recaudaciones del ICE, IPBI y del RC-IVA12.

CUADRO 9

RECAUDACIÓN RENTA INTERNA DEPARTAMENTO DE LA PAZ							
(En Miles de Bolivianos)							
1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	
246.069,90	394.601,80	470.254,90	635.437,40	884.260,20	1.188.634,10	1.423.788,40	
1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 (p)	2001 (p)
1.654.571,90	2.131.680,80	2.398.762,70	2.581.680,60	2.657.334,30	2.684.760,20	2.547.752,20	2.443.288,40

Fuente: Elaboración propia en base a información del SI
(p) preliminar

A pesar de que el comportamiento de las recaudaciones es creciente en casi todo el periodo entre los años 1987 y 2001, el nivel de ampliación de contribuyentes no ha variado significativamente.

3.4.3 Problemas del sistema tributario que incentivan la no inscripción y permanencia en los regímenes especiales

A. El Impuesto a las Transacciones

Es un impuesto en cascada ampliamente reconocido como distorsionante, que afecta negativamente a la formación de precios e incentiva las compras del sector informal ya que este no paga el IT, en lugar de incentivar la producción del sector formal. Por ejemplo, en el caso de una pequeña tienda que compra en la calle de un mayorista un quintal de azúcar en Bs.100 para posteriormente venderlo al raleo. Bajo el supuesto de que la tendera por las ventas al menor que realiza obtendrá un ingreso de Bs.105, significaría que tendría que pagar Bs.065 centavos por el IVA (13% de Bs.5) y por el IT tendría que cancelar Bs.3.15 (3% de Bs.105), debiendo cancelar en impuestos un total de Bs.3.8, dejándole un margen de utilidad de apenas Bs. 1.2 con lo cual tendría que cubrir sus costos de transporte, costos de alquiler, luz, agua y otros servicios necesarios para el desarrollo de su actividad. En cuanto al comercio internacional, el IT favorece a las importaciones puesto que las mismas no cancelan este impuesto y dificultan las exportaciones al incrementar los costos

de los consumos. Asimismo, aunque las importaciones hubiesen sido internadas legalmente pagando el IVA y GA, es mejor realizar el proceso de comercialización vía sector informal, evitando de ese modo el pago del IT. El atractivo es mayor si los productos importados han sido introducidos de contrabando, ya que el mecanismo más barato de comercializarlos es a través del sector informal.

B. El Régimen Complementario al IVA,

El RC-IVA fue establecido con el propósito fundamental de inducir a los contribuyentes a exigir facturas a sus proveedores de bienes y servicios, contribuyendo de esta manera a controlar la recaudación del IVA. El beneficio que recibe el contribuyente del RC-IVA de contar con facturas de su consumo de bienes y servicios es que éstas le permiten acreditar el 13% de su valor total contra el 13% de sus ingresos. Sin embargo, la vigencia de este mecanismo de compensación alentó el establecimiento de un mercado secundario de facturas, que adicionalmente alentó la aparición de facturas falsas. Por lo tanto, el RC-IVA cumple cada vez menos su importancia como mecanismo de control del IVA y peor aún su rol generador de recursos tributarios

La recaudación del RC-IVA proviene principalmente de los intereses que son retenidos por el sistema bancario a los contribuyentes que no tienen RUC, de la contratación de personal eventual y en menor medida de las remuneraciones de los afiliados a las AFP's, esto origina una situación inequitativa puesto que algunas categorías de ingresos tributan y otras no lo hacen, por ejemplo, en el sector público existen ingresos superiores a Bs.10.000, que en la mayoría de los casos estos no tributan porque se descargan con las facturas por sus compras o aquellas adquiridas del mercado secundario, a diferencia que en el RTS, en la categoría más baja el tributo bimensual es de Bs.11 aunque sus ingresos son de subsistencia.

C. Aspectos Administrativos

Como parte de los procedimientos que deben cumplir tanto las personas jurídicas como las personas naturales para establecer una empresa, una de las obligaciones es inscribirse o empadronarse en el Registro Nacional Único de

Contribuyentes (RUC) lo que les faculta a desempeñar sus actividades dentro del marco legal establecido. Sin embargo, este proceso se dificulta si el contribuyente quiere pertenecer al régimen general, ya que los requisitos exigidos son:

- Llenado de formulario 3014.
- Cédula de Identidad.
- Constancia de domicilio (último recibo de luz, agua, teléfono), contrato de alquiler o certificado domiciliario.
- Testimonio de Constitución de Sociedad o Personería Jurídica.
- Las empresas unipersonales y personas jurídicas, deben presentar su Balance de Apertura dentro de los 30 días de otorgado el R.U.C.

Estos dos últimos aspectos no son factibles de cumplir para las pequeñas unidades económicas no solamente por los costos que estos representan sino por los trámites adicionales que deben efectuar para constituirse como contribuyentes del régimen general.

En el caso del RAU el problema es mayor ya que es imposible que los potenciales contribuyentes puedan inscribirse al RAU. De acuerdo con el formulario de inscripción al Registro Único de Contribuyentes RUC para inscribirse al RAU se exige:

- Número de Cédula de Identidad, Registro Único Nacional, Pasaporte, Camet de Extranjería o Registro de Identificación Nacional;
- Registro Nacional de Comercio y N° Patronal C.N para el caso de cooperativa;
- N° de título de propiedad ejecutorial

Este último requisito es el más difícil de cumplir puesto que el proceso de saneamiento y titulación de tierras se efectuará hasta el año 2006 en el marco de la Ley N° 1715 y sus reglamentos. Adicionalmente, se puede señalar que en

muchos casos los contribuyentes y aquellos que están exentos del RAU ni siquiera poseen el carnet de identidad, lo cual dificulta aun más la implementación del RAU o la obtención del certificado de contribuyente no imponible. Actualmente y frente a esta situación, la Administración Tributaria, viene estudiando la posibilidad de establecer otros documentos que sustituya el título de propiedad ejecutorial.

D. Problemas de fiscalización

La normativa tributaria señala que los contribuyentes de los Regímenes Especiales, están en la obligación de exigir facturas a los proveedores por las compras de materiales o productos elaborados, nacionales o importados, las cuales deben estar disponibles en el acto ante el requerimiento de la autoridad tributaria, bajo sanción de incumplimiento de deberes formales. Sin embargo, desde la implementación de estos regímenes la autoridad tributaria no ha realizado operativos de fiscalización, circunstancia por la cual muchas de estas facturas obtenidas por estos regímenes especiales son comercializadas en el mercado secundario de facturas.

Sumado a esto, la dispersidad y movilidad de los sujetos pasivos dificulta la fiscalización de los mismos. Por ejemplo, el Código Tributario señala que los contribuyentes establezcan un domicilio, el cual podría ser: "el puesto No. X ubicado al lado de la puerta verde del edificio X en la calle X"; lo cual determina que la Administración Tributaria en muchos casos cuando visita el establecimiento puede o no encontrar a dicho contribuyente.

E. Vacío legal de la obligación de inscripción en el RUC

La normativa del RTS tiene un vacío legal ya que si bien excluye a aquellos contribuyentes con un capital menor a Bs.2001, no señala que los mismos deban cumplir la obligación de inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes y obtener de esa manera un certificado de exclusión de este régimen. Asimismo, si bien la normativa permite el cambio de régimen o categoría, en la práctica este mecanismo es estático.

F. Problemática de los agentes de retención

El sistema tributario contempla que todas las compras del régimen general deben estar respaldadas por facturas, si el vendedor está inscrito en el régimen general o con la fotocopia del comprobante de pago de la cuota de los Regímenes Especiales, si el vendedor pertenece a algunos de los regímenes especiales y si el comprador no puede obtener dichos respaldos deberá retener sin lugar a deducción el:

- **15.5% por la prestación de servicios**, 12.5% correspondiente al Impuesto a las Utilidades (25% del 50% de la presunción de un ingreso bruto) y la alícuota del 3% del Impuesto a las Transacciones sobre el importe pagado
- **8% por la compra de bienes**, 5% correspondiente al Impuesto a las Utilidades (25% del 20% de la presunción de un ingreso bruto) y la alícuota del 3% del Impuesto a las Transacciones sobre el importe pagado.

Este mecanismo castiga al sector formal e incentiva la informalidad, ya que en estos casos el comprador se constituye en el agente de retención de dichos tributos siendo que por las características muchas veces el vendedor se encuentra en los márgenes de los mínimos no imposables principalmente en los regímenes del RTS y del RAU, los cuales acompañados de la falta de obligatoriedad de inscribirse en el RUC no pueden otorgar las fotocopias de excepción de pago de tributos, debiendo el comprador cumplir con la retención y asumir directamente el pago del referido porcentaje, 15.5% y 8% según corresponda, lo cual implica un costo adicional e injustificado sobre sus operaciones.

En este mecanismo también se observa la imposibilidad de acreditar el IUE contra el IT, proceso que en el régimen general se otorga de manera automática.

3.5 Sector real

Entre los sectores más dinámicos están Servicios Financieros, Electricidad, Gas y Agua, y Construcción y Obras Públicas. Se debe destacar la recuperación de la agricultura y el crecimiento de los sectores manufactureros y el comercio. La estructura del PIB continúa sin cambios con relación a 1996, siendo el sector manufacturero el más importante con 17%, seguido por la agricultura con casi 15%

Por otra parte, y como consecuencia de las nuevas inversiones realizadas en el país por las empresas capitalizadas y otras inversiones privadas en bienes de capital, el ahorro externo crece notablemente en esta gestión, alcanzando a 8.1% del PIB, un incremento substancial si se considera que en 1996 esta representaba el 4.8% del PIB.

Las inversiones realizadas entre 1996 y 1997 y adicionalmente, la construcción del gasoducto hacia el Brasil, avizoraron para Bolivia una mejora con relación al crecimiento del PIB y a las exportaciones.

En 1998, la economía registró un crecimiento de 4.75% respecto a similar período de la gestión pasada, los sectores con mayor incidencia fueron: Construcción y Obras Públicas (1.32%); Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones (0.82%); Servicios Financieros y Seguros (0.75%); y la Industria Manufacturera (0.66%).

La actividad del país en 1999 experimentó un crecimiento de 0.61% con relación a similar período de 1998. Los sectores que más crecieron fueron: Servicios Financieros (9.78%); Electricidad, Gas y Agua (4.33%) e Industria Manufacturera (3.31%). Por otro lado, los sectores Construcción y Obras Públicas, Hidrocarburos y Minería presentaron caídas en su actividad: 14.18%, 6.62% y 9.46%, respectivamente.

El crecimiento de la actividad económica estuvo afectado por: la desaceleración de la economía mundial; las condiciones climatológicas adversas (inundaciones y sequías); los problemas financieros que enfrentaron

los sectores económicos; la contracción de la demanda agregada que incidieron principalmente sobre los resultados de la agricultura; y el bajo desempeño de los sectores intensivos en mano de obra como construcción, minería, comercio y servicios financieros. Como resultado, el crecimiento en la gestión 2001 fue de 1.23%.

Las actividades que atenuaron el comportamiento mencionado fueron: el marcado incremento de la actividad de petróleo y gas natural (9.3%), para cumplir con los volúmenes comprometidos de compra-venta con el Brasil en 2001, la producción de alimentos de la industria manufacturera, que permitió que el sector crezca en 1.12%, el aumento en el tráfico de las telecomunicaciones que determinó que el sector se incremente en 6.5%, el desempeño de la administración pública 2% y en menor medida el sector agrícola 1%.

El Producto Interno Bruto, al primer trimestre de 2003, registró un incremento de 1.37%, respecto a similar periodo de 2002.

Las actividades económicas que presentaron variaciones positivas son: Servicios de las Administraciones Públicas 6.13%; Electricidad, Gas y Agua 3.44%; Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca 3.30%; Industria Manufacturera 2.67%; Transportes y Comunicaciones 1.67% y Comercio 1.02%; mientras que las actividades que registraron tasas negativas son: Construcción - 7.88%, Servicios Bancarios Imputados - 4.45%, Minerales Metálicos y No Metálicos -3.75%, Derechos de Importación IVA, IT y otros impuestos indirectos - 2.51%; Establecimientos Financieros, Seguros, Bienes Inmuebles y Servicios a las Empresas -0.95% y Petróleo Crudo y Gas Natural -0.11%.

Las actividades con mayor incidencia positiva en el crecimiento fueron Servicios de la Administración Pública (0.53%), Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca (0.48%) e industria Manufacturera (0.46%). Por el contrario, las actividades con mayor incidencia negativa fueron Construcción (0.21%), Derechos de Importación, IVA, IT y otros impuestos indirectos (0.21%) y minerales (0.17%).

3.6 Tasas de interés

La tasa de interés activa experimentó un leve decremento desde 16.2% en diciembre de 1997 a 15.5% en diciembre de 1998; en tanto, la tasa de interés pasiva se mantuvo en el nivel observado en diciembre de 1997 (8.3%). Como resultado se observa a fines de 1998 una reducción del spread bancario, debido principalmente a una mayor competitividad en el sistema bancario nacional originada por una mayor participación de bancos extranjeros en el sistema: fusión del BHN Multibanco con el CITIBANK y la compra de 89.8% del total de acciones del Banco de Santa Cruz por parte del Banco Central Hispano. En julio de 1998 BHN Multibanco pasó a formar parte de Citibank y desapareció como tal debido a que este último compró el total de las acciones del primero.

De acuerdo a la programación fiscal ejecutada a diciembre, la presión tributaria alcanza a 18.0% lo que significa una disminución de 1.6 puntos porcentuales del PIB con relación al año anterior. Este comportamiento se debe principalmente a efectos de la crisis internacional, cuyos efectos se reflejaron en la disminución de la recaudación tributaria interna en un punto porcentual del PIB (12.6% en 1998 a 11.6% en 1999).

El 64.2% de la presión tributaria proviene de las recaudaciones por impuestos internos, mientras que el 28.2% se debe a impuestos sobre hidrocarburos. Dentro de la recaudación de impuestos internos, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) es el de mayor contribución a los ingresos tributarios, con una presión del 6.1% en 1999, y una participación del 33.6% del total de la presión tributaria para ese año. El segundo lugar en importancia lo ocupa el Impuesto a las Transacciones cuya participación se incrementó de 9.5% en 1998 a 10.1% en 1999 y por último, el Impuesto a las Utilidades de las Empresas (IUE), aportó también significativamente, recaudando 1.7% del PIB en 1999.

La tasa de interés activa efectiva en moneda extranjera se incrementó de 15.42% en diciembre de 1998 a 16.18% en diciembre de 1999, en tanto que la tasa de interés pasiva efectiva en moneda extranjera quedó casi invariable, pasando de 8.46% a 8.45%. Como resultado se observó un incremento del spread bancario de 6.96 a 7.73 puntos porcentuales. Durante 1998 y 1999 el

sistema bancario enfrentó problemas de liquidez, hacia mediados de 1999 las captaciones se redujeron, por lo que los bancos tuvieron que hacer uso de sus reservas provocando una significativa reducción de las mismas. Para atraer más captaciones incrementaron la tasa de interés pasiva hacia mediados de 1999 e incrementaron también la tasa activa tanto para mantener su margen como para desincentivar las solicitudes de nuevos préstamos ante la reducción de las captaciones. Hacia fines de 1999 las captaciones recuperaron su crecimiento por lo que la tasa pasiva nuevamente se redujo, sin embargo no ocurrió lo mismo con la tasa activa, favoreciéndose los bancos del incremento del spread.

Las tasas de interés del sistema financiero han mostrado una tendencia decreciente. Las tasas aplicadas por el Banco Central sobre sus instrumentos (operaciones de mercado abierto, reportes y créditos de liquidez), han descendido hasta alcanzar niveles históricamente bajos. Este comportamiento se debió al descenso de las tasas de interés internacionales y al exceso de liquidez en el resto del sistema financiero.

Sin embargo, el mencionado descenso de las tasas de interés del Instituto emisor no se ha transmitido en la misma proporción a las tasas de interés del mercado bancario, debido a problemas microeconómicos, escasa competencia en el sistema bancario, el aumento de los costos debido a la incobrabilidad de la cartera en mora, la excesiva segmentación de los prestatarios por tipo de riesgo, y el incremento en la prima de riesgo de las operaciones crediticias dando como resultado el incremento del margen entre las tasas activa y pasiva, como reflejo de una mayor pesadez de la cartera bancaria.

La evolución de las tasas de interés internas reflejaron la tendencia decreciente de las tasas de interés internacionales.

En los meses de marzo y abril se registraron alzas en la tasa pasiva con el fin de recuperar los depósitos perdidos durante febrero. Sin embargo, las pocas necesidades de liquidez y de financiamiento del sistema bancario (explicadas entre otras cosas por la baja demanda de crédito) impidieron mayores incrementos en la tasa pasiva. A fines de mayo, la tasa de interés pasiva

registró su menor valor desde 1990 (1,9%) mostrando que la tendencia a la baja aún no se revierte.

Las tasas activas mantuvieron su tendencia decreciente abaratando de ésta manera el costo del crédito. Este descenso también fue posible debido al descenso en las tasas pasivas. El diferencial de tasas (*spread*) también registró un descenso durante los primeros cinco meses del año.

3.7 Empleo y Salarios

Durante 1999, las políticas de empleo enfatizaron acciones de reforma y modernización de la legislación laboral, promoción de la microempresa, difusión de información para la búsqueda de empleo mediante la bolsa de trabajo, capacitación de la mano de obra, y la erradicación de las peores formas de explotación del trabajo infantil.

Se puso en marcha el Programa de Modernización de las Relaciones Laborales (PMRL) como un instrumento del Ministerio de Trabajo y Microempresa (MTME) para compatibilizar, ajustar y adecuar una propuesta técnica de modernización de la legislación laboral. Este programa tiene dos componentes: (i) el Subprograma Diálogo Social que tiene por objeto convertir las políticas laborales diseñadas por el gobierno en políticas de Estado; y (ii) el Subprograma de Modernización del Ministerio de Trabajo cuyo propósito es jerarquizar la capacidad institucional. Como resultado de los seminarios y consultas en todo el país se cuenta con un primer borrador de la nueva Ley General del Trabajo (LGT) la cual está siendo evaluada mediante la intervención del Estado, los trabajadores, los empresarios privados y la sociedad civil.

Con relación a la Microempresa, se está desarrollando el Plan Estratégico para la Promoción de la Microempresa el cual está orientado a la generación de empleo e incremento de ingresos de los microempresarios. Por su lado, las acciones de micro crédito se orientaron a ampliar el acceso a través de los Fondos Financieros Privados, ONGs, FUNDAPRO con el apoyo de la Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO) y del Fondo de Desarrollo del Sistema

Financiero (FONDESIF). Se estima que en 1999, la cartera en mora de las instituciones relacionadas con este tipo de transacciones sufrieron un incremento y las colocaciones fueron menores a las observadas en 1998. El Ministerio de Trabajo dio continuidad al programa de Bolsa de Trabajo que tiene a su cargo la tarea de registrar y difundir requerimientos de oferta y demanda de trabajo como mecanismo para reducir los tiempos de búsqueda de empleo. En 1999 se atendieron 5,554 solicitudes de oferta y 3,080 de demanda de empleo.

Por otro lado, se están desarrollando acciones de capacitación laboral a través del Instituto Nacional de Formación y Capacitación Laboral (INFOCAL) y el Programa de Capacitación Laboral (PROCAL). Existen programas adicionales que desarrolla el Instituto Boliviano de la Pequeña Industria y Artesanía (INBOPIA), principalmente promoviendo el trabajo de pequeños productores artesanales, y las ONGs.

Se dio continuidad al Programa de Erradicación de las Peores Formas de Explotación del Trabajo Infantil, que inició sus actividades en 1998, con la colaboración y asesoramiento de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Dicho programa está destinado a la protección de la niña y el niño contra toda forma de trabajo que pueda ser peligroso, perjudicial para su salud o interferir en su educación o su desarrollo físico, psíquico, moral o social.

En relación a la evolución de los salarios reales para el sector privado (empresas grandes y formales), con información proporcionada por el INE del tercer trimestre de 1998 y 1999 (éstos se incrementaron en 6.9%. En el sector público se fijó una escala de incremento salarial del 1 al 10%, en función de favorecer a los trabajadores con menores ingresos, en 1999 la masa salarial del sector público no financiero creció alrededor del 4.5% y se realizaron esfuerzos para incrementar salarios en particular al magisterio (6.5%) y a los trabajadores en salud (5.8%).

Según las proyecciones demográficas, la población que reside en ciudades principales (capitales y El Alto) creció en los últimos años a una tasa promedio

de 4.1%, mayor al crecimiento de la población nacional que se sitúa alrededor del 2.3% anual. Las principales ciudades aún presentan un significativo efecto de la migración rural-urbana generando un creciente grado de urbanización.

La población en edad de trabajar (de 10 y más años) se incrementó en 3.5% en el 2000, reflejando una significativa ponderación de la población infantil y de adolescentes sobre el crecimiento demográfico, esta situación repercutirá en el mediano plazo sobre el crecimiento de la oferta potencial de la mano de obra; lo que se reflejará en una expansión de la Población Económicamente Activa (PEA).

El 2000, la PEA representó el 43.5% de la población total y el 55.9% de la población en edad de trabajar, ambos niveles fueron menores a los observados en 1999. Esta situación determinó un menor ritmo de crecimiento de la PEA con relación a la población en edad de trabajar (2.0% y 3.5%, respectivamente). Por el contrario, la población económicamente inactiva (PEI) que incluye a estudiantes, amas de casa, jubilados y otras personas que no estudian ni trabajan, se incrementó en 5.4% con relación al periodo anterior.

La población ocupada creció a una tasa de 2.4%, que se explica por el crecimiento del empleo en la industria manufacturera (3.2%), comercio (6.2%), transportes y comunicaciones (2.9%). El comportamiento mencionado estuvo afectado por la caída del empleo en la construcción 7.5% y en los establecimientos financieros 5.4%. La evolución del empleo muestra un leve incremento de las actividades informales, que representan el 51.3% de la ocupación total, expresado en aumento de trabajadores cuenta propias y de familiares no remunerados. En el empleo formal, se destaca una mayor participación de obreros y una reducción de empleados y patrones.

La tasa de desocupación se redujo levemente de 7.9% en 1999 a 7.6% en el 2000. Del total de la población desocupada, el 76% fueron cesantes y el resto estuvo conformado por aspirantes. El subempleo visible se mantuvo en 12% de la población ocupada.

Con datos de Encuestas a Hogares, se estima que la población que habita en ciudades capitales creció en 4.1% entre los años 2000 y 2001. La población en edad de trabajar se incrementó en 4.3% en el 2001, reflejando un mayor crecimiento de la población de más de diez años de edad respecto de la total.

Se estima que la PEA representó el 43% de la población total y el 55% de la población en edad de trabajar⁴⁴. La población económicamente inactiva (PEI) que incluye a estudiantes, amas de casa, jubilados y otras personas que no estudian ni trabajan, se incrementó en 5.7% con relación al período anterior. Esta situación podría explicarse por las reducidas expectativas que permite el mercado de trabajo.

La población ocupada (PO) creció a una tasa de 3.6%, lo que se manifiesta por el crecimiento del empleo en las actividades económicas relacionadas con servicios sociales y comunitarios (6.3%). En tanto que se tuvieron menos ocupados en Construcción (-8.3%) e Industria Manufacturera (-1.0%). Se estima que la tasa de desempleo abierto aumentó de 7.8% en 2000 a 8% en 2001, hecho que puede ser explicado porque el crecimiento económico no fue suficiente para absorber a los desocupados e inactivos. La evolución del empleo muestra un incremento de las actividades informales que representan el 52% de la ocupación total, expresado en aumento de trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados. En el empleo formal, se destaca una mayor participación de obreros y una reducción de empleados y patrones.

El desempeño del mercado laboral en 2001 determinó que la tasa de subempleo visible continúe alrededor del 12%. Esta situación manifiesta la creación de empleos a tiempo parcial y de baja calidad.

Con el objetivo de reducir el impacto de la disminución de ingresos por la pérdida de empleo en la población más pobre del país, el Gobierno impulsó la implementación del Plan Nacional de Empleo de Emergencia (PLANE). El PLANE prevé la creación de empleo temporal masivo en áreas urbanas y rurales y el apoyo a ejecución de inversión pública en el ámbito municipal.

El PLANE incluye cuatro programas: i) Programa de Empleo de Servicios (PES) como programa masivo de empleo de emergencia, para capitales de Departamento y municipios con más de 20,000 habitantes⁴⁷; ii) Programa Intensivo en Empleo (PIE) que es una continuación del programa existente, para capitales de Departamento y municipios con más de 20,000 habitantes; iii) Programa de Empleo Rural (PER) a través del cual se realiza el mantenimiento preventivo de caminos; iv) Programa de Apoyo a los Gobiernos Municipales (PAGm) para la ejecución de proyectos de inversión, para todo el país.

El Programa logro aprobar más de mil proyectos a través de tres de sus programas: PES, PER y PAGM, logrando cubrir más del 50% de los municipios existentes en el país. Ademas fueron creados 13 mil empleos temporales de un total de 73 mil empleos dirigidos a obreros y profesionales estipulados originalmente.

3.8 Primer Modelo econométrico (Demostración de hipótesis)

El primer modelo presentado a continuación busca cumplir el objetivo de determinar la incidencia de la recaudación tributaria, el comportamiento de la economía en La Paz ,y las fluctuaciones de la tasa de interés, además se incorpora una variable dummy, buscando medir la incidencia en ciertos periodos de la capitalización e inversión extranjera directa como fuente generadora de empleo formal.

El modelo base utilizado es:

$$SI = a_1 + a_2 \text{Rectrib.} + a_3 \text{PIB}_{lp} + a_4 \text{TASINT} + a_5 \text{Dummy} + u_t$$

Donde:

a_1 ; una constante.

a_2 ; Tasa de cambio porcentual del sector informal respecto de la recaudación tributaria

a_3 ; la elasticidad ingreso del sector informal

a_4 ; Tasa de cambio porcentual del sector informal respecto de la tasa de interés

u_t ; representa el término de error.

Las series de datos corresponden al porcentaje del sector informal, la recaudación tributaria en miles de bolivianos, el Producto Interno Bruto en bolivianos y la tasa de interés en porcentajes²⁵. Se incluyó una variable DUMMY para capturar el efecto de la capitalización.

3.9 Resultados del modelo econométrico e interpretación

La ecuación estimada es la siguiente:

$$\text{LogSI} = 1.3772 - 0.00000013\text{Rectrib} + 0.002151\text{logPIBp} + 0.0187333\text{TASINT} + 0.061329\text{DUMMY} + u_t$$

CUADRO 10

RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN²⁶

Parámetros	Valores
Constante	1.3772
(Estadístico t)	(3.158225)
RECTRIB	-0.00000013
(Estadístico t)	(-7.118720)
TASINT	0.002151
(Estadístico t)	(10.61995)
LOGPIBp	0.187333
	(6.253848)

²⁵ Todos los datos ver en anexo.

²⁶ Tabla de resultados de Eviews en anexos

DUMMY	0.061329
(Estadístico t)	(5.686068)
R2	0.97
DW	2.12

Los signos de las variables son los esperados; negativo respecto a la recaudación tributaria y positiva respecto del comportamiento del Producto interno Bruto y la tasa de interés. El nivel del coeficiente de determinación múltiple (R2) de 0.97 indica que hay un buen ajuste. Las variables, de acuerdo al estadístico *t*, son estadísticamente significativas. Es decir los valores de los estadísticos *t* student²⁷ de cada variable son mayores a 2,25, lo que rechaza la hipótesis de obtener constantes $a_i = 0$, proporcionando de esta manera una prueba de la significación de cada uno de los coeficientes con un nivel de confianza del 95%

Los resultados de las estimaciones muestran que la proporción de informalidad es inelástica²⁸ respecto al PIB La Paz en 0.1873. Es decir que frente a un cambio porcentual del PIB La Paz se producirán menores cambios porcentuales en el sector informal.

$$E_{pib} = (\Delta\% \text{ Sectinf}) / (\Delta\% \text{ PIBlp}) = 0.1873$$

Por lo tanto $\Delta\% \text{ Sectinf} = 0.1873 * \Delta\% \text{ PIBlp}$

Entonces si por ejemplo se produjera una variación en el PIB La Paz de:

$$\Delta\% \text{ PIBlp} = 10\%$$

$$\Delta\% \text{ Sectinf} = 0.1873 * 10 =$$

El porcentaje del sector informal se incrementaría en:

²⁷ Función de probabilidades *t* student, usada frecuentemente para la docimasia de hipótesis estadísticas.

²⁸ Elasticidad inelástica, significa que su magnitud es menor a la unidad, lo que denota que frente a un cambio porcentual en la variable independiente se produce un cambio de menor magnitud en la variable dependiente.

$$\Delta\% \text{ Sectinf} = 1.873\%$$

En el caso de la recaudación tributaria (en términos absolutos) la relación es inversa con respecto a una variación porcentual del sector informal, esto quiere decir que si la recaudación tributaria aumentará por ejemplo en 100.000 Bs. el sector informal podría llegar a disminuir en 0.013%.

En cambio la relación es directa respecto a la tasa de interés puesto que a mayores incrementos de la tasa de interés menos posibilidades de invertir en algo formal.

La baja respuesta del sector informal a las recaudaciones tributarias, conduce a pensar en que los incrementos en las recaudaciones viene más por el sector formal que por gente que recientemente haya dejado al sector informal.

Por último la variable Dummy representa los periodos de capitalización y de aumento en la inversión extranjera directa, en estas circunstancias cuando esta variable toma el valor de 1 se incrementaría el empleo formal, sin embargo en la práctica parece evidente que al no haberse creado empleo, el sector informal ha crecido.

En relación a la bondad del ajuste, los valores de los estadísticos t student²⁹ de cada variable son mayores a 2,25, lo que rechaza la hipótesis de obtener constantes $\alpha_i = 0$. Lo que proporciona una prueba de la significación de cada uno de los coeficientes con un nivel de confianza del 95%

3.10 Estadístico Fisher "F"

El estadístico Fisher "F", proporciona una prueba para la valoración del modelo en su conjunto. En el modelo el valor computado de $F = 133.0692$ es estadísticamente significativo con un 99% de confianza, reflejando la sólida validez del modelo.

²⁹ Función de probabilidades t student, usada frecuentemente para la docimasia de hipótesis estadísticas.

3.11 Autocorrelación

Una de las hipótesis básicas del modelo lineal es la de que la covarianza de los términos de perturbación es nula. Para un modelo con perturbaciones distribuidas normalmente lo anterior implica que todas las perturbaciones son independientes dos a dos. Sin embargo, hay circunstancias bajo las cuales la hipótesis de independencia serial del término de perturbación puede no resultar muy plausible.

El modelo con algunas variables logaritmizadas, se corrió nuevamente, habiéndose eliminado el problema de la autocorrelación. (D.W.=2,12)

3.12 Heterocedasticidad

En el modelo lineal clásico, uno de los supuestos en relación a la perturbación aleatoria, es que las mismas tienen varianza constante. Si esta condición no se cumple entonces el modelo será heteroscedástico. Para establecer la posible presencia de heterocedasticidad, se utilizó la prueba de White. El modelo resultó exento de este problema al 95% de significación.

CUADRO 11
RESULTADOS DEL TEST DE HETEROSCEDASTICIDAD

White Heteroskedasticity Test:				
F-statistic	0.636615	Probability	0.717659	
Obs*R-squared	5.629865	Probability	0.583569	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 10/03/98 Time: 23:03				
Sample: 1985 2001				
Included observations: 17				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.056295	0.107782	-0.522308	0.6141
RECTRIB	8.92E-10	1.10E-09	0.813548	0.4369
RECTRIB^2	-2.12E-16	2.86E-16	-0.741687	0.4772
TASAINTERES	-1.56E-06	8.76E-06	-0.177505	0.8630
TASAINTERES^2	-1.20E-08	1.10E-07	-0.108743	0.9158
LOGPIBLAP	0.007761	0.014234	0.545251	0.5988
LOGPIBLAP^2	-0.000268	0.000470	-0.569683	0.5828
DUMMY	8.82E-05	0.000194	0.455182	0.6598

R-squared	0.331169	Mean dependent var	0.000250
Adjusted R-squared	-0.189034	S.D. dependent var	0.000293
S.E. of regression	0.000319	Akaike info criterion	-12.95674
Sum squared resid	9.17E-07	Schwarz criterion	-12.56464
Log likelihood	118.1323	F-statistic	0.636615
Durbin-Watson stat	2.020695	Prob(F-statistic)	0.717659

3.13 Multicolinealidad

La multicolinealidad, se manifiesta cuando uno o varios de nuestros regresores en el modelo se encuentran en relación exacta o casi exacta con el resto de los regresores. Se sospecha que la multicolinealidad esta presente en situaciones en que el R^2 es alto y cuando a la vez ninguno o pocos de los coeficientes de regresión parcial son individualmente significativos, con base en la prueba T convencional. Como el modelo no presenta las características descritas, se concluye que el problema de la multicolinealidad esta ausente.

CAPÍTULO IV

INFORMALIDAD Y SUBEMPLEO EN LA CIUDAD DE EL ALTO

4.1 Sector informal en la ciudad de El Alto

4.1.1 Características Generales de la ciudad de El Alto

El Alto, ubicada a 4.000 m.s.n.m., es una ciudad en permanente emergencia, ya sea como urbe en agitado y desordenado crecimiento, como lugar que acoge a gran parte de los movimientos migratorios del departamento de La Paz, o como ciudad caracterizada por frecuentes movilizaciones que van en pos de la satisfacción de demandas vecinales, sociales y territoriales, considerando las múltiples necesidades de gran parte de la población en un contexto de aplicación de medidas de 'ajuste estructural' y reformas estatales que modificaron profundamente las condiciones de vida y trabajo. El Alto es una gran mancha urbana en permanente expansión: hasta el año 2001, esta ciudad abarca una extensión de algo más de 14.000 hectáreas, organizadas políticamente en 7 distritos (6 propiamente urbanos y uno rural), configurando dos grandes y diferentes sectores (norte y sur).

Según la Unidad de Análisis de Políticas Económicas (UDAPE), en 1992 El Alto figura como la primera ciudad capital más pobre, por cuanto un 73,8% de la población se encuentra en situación de pobreza y que, en términos absolutos para el año señalado, comprende a un total de 314.021 personas, afectando en mayor magnitud a mujeres y niños/as en un entorno de desigualdades de género y generacionales (UDAPE 1993). A nivel departamental, de acuerdo a datos de 1997, El Alto muestra un nivel de desarrollo humano medio (0,52), dato que en cierto modo oculta las precarias condiciones de empleo y de vida del grueso de la población, considerando –con base en el censo de 1992– las altas tasas de desocupación y subempleo, la predominancia de materiales precarios en la construcción de viviendas (89% adobe y 92% calamina), las deficientes condiciones de saneamiento de las mismas (69% inadecuadas y deficientes), viviendas sin conexión de agua potable (53%), y una infraestructura vial deficiente (90% de calles y avenidas de tierra o mal empedradas) (OXFAM/Red Habitat 2000).

4.1.2 Municipio de El Alto

El municipio de El Alto ubicado en el Departamento de La Paz en la provincia Murillo esta conformado por las circunscripciones 13 al 16, tiene una población de 649.958 habitantes según el censo 2001,

CUADRO 12

REFERENCIA MUNICIPAL			
Circunscripción	Departamento	Provincia	Municipio
13 al 16	La Paz	Murillo	El Alto

CUADRO 13
DATOS SOBRE LA POBLACIÓN DEL MUNICIPIO DE EL ALTO

Población						
Población Censo 1992	Población Censo 2001	Tasa anual crecimiento intercensal 1992 - 2001 En%	Población proyectada INE (P / cálculo de los percapitas)			
			1994	1998	1999	2000
405.492	649.958	4,80	469.239	534.466	551.531	568.922

El cuadro presenta la tasa de crecimiento de la población aña calculada en 4,80 entre los años 1992 y 2001, para de este modo estimar la población en los siguientes años.

CUADRO 14

DATOS SOBRE VIVIENDA, SUPERFICIE Y DENSIDAD POBLACIONAL

Vivienda		Superficie y Densidad Poblacional		Actividad Económicamente Predominante
Hogares Particulares (Censo 2001)	Tamaño medio hogar particular (Censo 2001)	Superficie Estimada en Km2	Densidad Poblacional Hab/Km2 (Censo 2001)	
157.620	3,9	339	1.919,7	Industria y Comercio

CUADROS 12 - 13 - 14 FUENTE: INE

A su vez el cuadro 14 presenta datos en relación a vivienda además de datos demográficos y la actividad económicamente predominante, dentro de lo cual se destaca que el tamaño medio del hogar particular en la ciudad de El Alto es de 3.9

4.1.3 Empleo e Informalización de la Economía en El Alto

Una característica de la situación laboral de los alteños, es el ingreso paulatino de más miembros de las familias al mercado de trabajo, tal como lo muestran los indicadores de participación laboral. Según la *Encuesta de Empleo y Condiciones de Vida* (CEDLA 2000), la tasa bruta de participación es del 41%, es decir, que 41 de cada 100 alteños está trabajando o buscando empleo activamente. La tasa global de participación es del 57,3, o sea que más de la mitad de los alteños en edad de trabajar trabajan o buscan empleo. Los indicadores de participación laboral para 1992 son notoriamente más bajos, lo cual nos lleva a pensar que la situación económica de las familias alteñas ha empeorado a través del tiempo. Es por eso que más miembros de las familias deben buscar una fuente de ingresos .

CUADRO 15
INDICADORES DE EMPLEO EN EL ALTO, SEGÚN SEXO

	1992			2000		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Tasa bruta de participación	35.2	Nd	Nd	41.0	47.0	35.1
Tasa global de participación	49.4	61.5	41.4	57.3	66.2	48.5
Tasa de empleo	94.3	94.3	94.0	95.9	96.7	94.9
Tasa de desempleo abierto	5.7	5.7	6.0	4.1	3.3	5.1

FUENTE: Para 1992 INE Encuesta Integrada de Hogares. Datos consignados en Arze y Maita
Para 2000 CEDLA
Nd: no existen datos

Por otro lado, la presencia del sector informal, tradicionalmente fuerte en El Alto, se ha incrementado con el correr del tiempo: mientras que en 1992 el 64%

de los alteños trabajaban en el sector informal (familiar y semiempresarial), para el año 2000 este porcentaje aumentó hasta el 69%.

Un cambio importante a mencionar durante el período de análisis está referido a la informalización del empleo en la rama de construcción, con el consiguiente efecto en una drástica reducción de la población constructora en el sector empresarial. Tal como se observa en el cuadro 16, el empleo informal en esta actividad, que en el año 1989 comprendió al 46%, el año 2000 se catapultó al 90% del total de ocupados en la construcción; en un contexto donde esta rama triplicó sus ocupados entre 1989 y 2000. En consecuencia, no sólo el empleo en el comercio y la manufactura muestran su informalización en El Alto, sino también ahora se suma la construcción como fuente de trabajo informal. En la rama de transporte, almacenamiento y comunicación, puede verse también asomar un proceso de informalización laboral, aunque no de manera tan contundente como en el caso de la construcción.

Es así que, el año 1989, el empleo en esta rama se concentraba en un 43% en los sectores familiar y semiempresarial, para 11 años más tarde (2000) reunir casi al 56% de la población ocupada. A diferencia de las anteriores ramas, el peso del empleo de esta actividad en el sector empresarial es bastante importante porque algo más del 40% de las personas ocupadas en el año 2000 se encuentran bajo esta forma de organización productiva.

A su vez, el otro componente del mundo informal, cual es el sector familiar, reafirmó su vocación laboral en el comercio, no obstante de haber experimentado cierta declinación en su participación porcentual (de 61% en 1989 a 53% el 2000).³⁰

³⁰ EL EMPLEO EN TIEMPOS DE CRISIS Bruno Rojas C. Germán Guaygua Ch.CEDLA

CUADRO 16

**CIUDAD DE ELALTO, POBLACIÓN OCUPADA POR RAMA DE ACTIVIDAD,
SEGÚN SECTOR DEL MERCADO DE TRABAJO, 1989 - 2000**

	Total	Manufactura	Construcción	Transporte Almc. Com.	Comercio Rest. Hof.	Servicios	Otras ramas
	%	%	%	%	%	%	%
ESTRUCTURA PORCENTUAL COLUMNA							
TOTAL 1989	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estatad	12.0	1.5	9.6.0	15.5	1.0	36.7	0
Empresarial	20.9	38.5	44.3	40.3	7.1	12.6	48.4
Semiempresarial	11.0	20.5	10.	15.8	6.6	11.4	7.2
Familiar	53.4	39.7	36.0	28.5	85.4	28.5	44.4
S. Doméstico	2.7	0	0	0	0	10.8	0
TOTAL 1995	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estatad	9.6	0	4.9	6.8	0	61.3	2.4
Empresarial	15.4	19.3	21.7	63.8	3.0	6.1	11.0
Semiempresarial	16.8	20.4	34.3	24.8	9.1	8.3	37.6
Familiar	66.8	50.3	39.1	14.6	82.9	14.8	49.0
S. Doméstico	1.5	0	0	0	0	10.5	0
TOTAL 2000	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estatad	9.7	0	0	1.7	0	54.9	0
Empresarial	19.6	26.3	19.1	42.5	5.3	17.4	44.6
Semiempresarial	19.8	29.1	36.3	30.8	14.5	4.7	5.0
Familiar	49.5	44.6	44.7	25.0	80.3	15.0	50.5
S. Doméstico	1.4	0	0	0	0	8.0	0
ESTRUCTURA PORCENTUAL FILA							
TOTAL 1989	100.0	14.8	9.0	9.4	38.7	24.7	3.3
Estatad	100.0	1.8	7.2	12.1	3.2	75.6	0
Empresarial	100.0	27.1	19.1	18.1	13.1	14.9	7.8
Semiempresarial	100.0	27.5	8.2	13.4	23.2	25.4	2.2
Familiar	100.0	11.0	6.1	5.0	61.9	13.2	2.8
S. Doméstico	100.0	0	0	0	0	100.0	0
TOTAL 1995	100.0	25.8	8.3	7.8	38.7	14.0	5.4
Estatad	100.0	0	4.2	5.5	0	33.9	1.4
Empresarial	100.0	32.3	11.7	27.3	20.2	4.6	3.9
Semiempresarial	100.0	31.4	17.0	11.6	21.0	6.9	12.1
Familiar	100.0	27.4	5.7	2.0	66.5	3.6	4.7
S. Doméstico	100.0	0	0	0	0	100.0	0
TOTAL 2000	100.0	25.2	9.9	9.8	32.7	17.4	6.0
Estatad	100.0	0	0	1.7	0	98.3	0
Empresarial	100.0	33.7	9.6	21.3	8.8	15.4	11.3
Semiempresarial	100.0	37.2	18.1	15.3	24.0	4.1	1.2
Familiar	100.0	22.7	8.9	5.0	53.0	5.3	5.1
S. Doméstico	100.0	0	0	0	0	100.0	0

FUENTE: OIT

4.2 Subempleo e informalidad

En consecuencia lo avanzado hasta el momento brinda los elementos necesarios para afirmar que el sector informal en Bolivia, requiere de un análisis científico, y que aunque son muchos los factores que intervienen en la problemática, que generan diversos puntos de vista y enfoques, el presente capítulo se centrará solo en la relación entre subempleo y economía informal, pretendiendo ser un importante complemento para posibles investigaciones o delimitaciones de políticas económicas.

Siguiendo la línea de investigación, se analiza la continuación los elementos explicativos del subempleo

Subempleo en el sector informal = f (Nivel de Instrucción, Capital Invertido, Nivel de Ingresos)

4.3. Variables

4.3.1 Subempleo en el comercio informal de la ciudad de El Alto

El sector informal urbano de la ciudad de El Alto es un segmento económico que identifica unidades productivas o negocios con escaso nivel de organización e incipiente uso de capital y tecnología.

El subempleo es un problema que representa la subutilización parcial de mano de obra, es decir, se refiere al trabajo en el cual la capacidad (conocimientos) y experiencia no son utilizadas plenamente.

El subempleo que puede ser entendido como empleo inadecuado, se caracteriza por el trabajo en jornadas cortas y/o la percepción de ingresos bajos, dadas las cualidades de los ocupados.

4.3.2 Variables explicativas

A. Nivel de instrucción

La codificación realizada correspondiente al nivel de instrucción se basa en las siguientes condiciones:

- En la encuesta realizada, una persona con estudios superiores o estudios secundarios dedicada a la actividad de vendedor, es muy posible que sea subempleado, La variable toma el valor de 1
- El valor de 0 en la variable se asignó a la categoría analfabeto y primaria por tratarse de agentes económicos que al dedicarse a la actividad de comercio con el nivel de capacitación que tienen no podrían considerarse subempleados

B. Capital invertido.

El subempleo esta relacionado al incipiente capital que pueda tener un agente económico, por lo tanto en la medida que una persona ocupada tenga un muy bajo nivel de capital podrá ser considerado como SUBEMPLEADO:

En este sentido de acuerdo a las encuestas realizadas en el sector informal de estudio, se presenta la siguiente distribución de frecuencias:

100 - 350	350 - 600	600 - 1000	1000 - 4000
-----------	-----------	------------	-------------

C. Nivel de ingresos mensuales (en Bs.)

A continuación se presenta la tabla de la distribución de frecuencias correspondiente a la variable nivel de ingresos

400 - 800	900 - 1400	1500 - 2000	>2000
-----------	------------	-------------	-------

4.4 Técnica de recopilación de datos (encuesta)

La encuesta es una técnica que consiste en obtener información acerca de una parte de la población o muestra, mediante el uso de cuestionarios y/o entrevistas. La recopilación se realiza mediante preguntas que midan los diversos indicadores que se han determinado en la operacionalización de los términos del problema o de las variables de las hipótesis.

4.5 Instrumentos- cuestionario

El cuestionario, en realidad es un formulario de auditoria donde se obtiene información acerca de las variables de investigación. El diseño del formulario de auditoria se fundamenta en el marco teórico, las variables y objetivos de la investigación. Cada pregunta que se incluye está relacionada con las variables indicadoras.

4.5.1. Objetivos del cuestionario.

El alcance temático del cuestionario, es la determinación de tipo de ocupación y la definición operativa basada en el tamaño del establecimiento y la categoría ocupacional;

El subempleo es una característica que puede estar ligado o no, a la actividad informal, lo cual depende de factores como:

- El nivel de capacitación o instrucción.
- El nivel de capital invertido
- El nivel de ingresos

En este sentido los objetivos fueron los siguientes:

- ❖ Obtener información sobre el nivel de ingresos.
- ❖ Obtener información estadística sobre el nivel de estudios y la capacitación en comercialización de productos alcanzado.
- ❖ Obtener información sobre el capital invertido.

Para la realización de la presente investigación se debe identificar claramente quienes van a ser medidos por lo tanto, se procederá a la segmentación del sector informal en tres categorías de acuerdo al tipo de mercancías que corresponden a las siguientes unidades de análisis:

4.5.2 Operativización de las variables y determinación de la muestra.

a) Cobertura

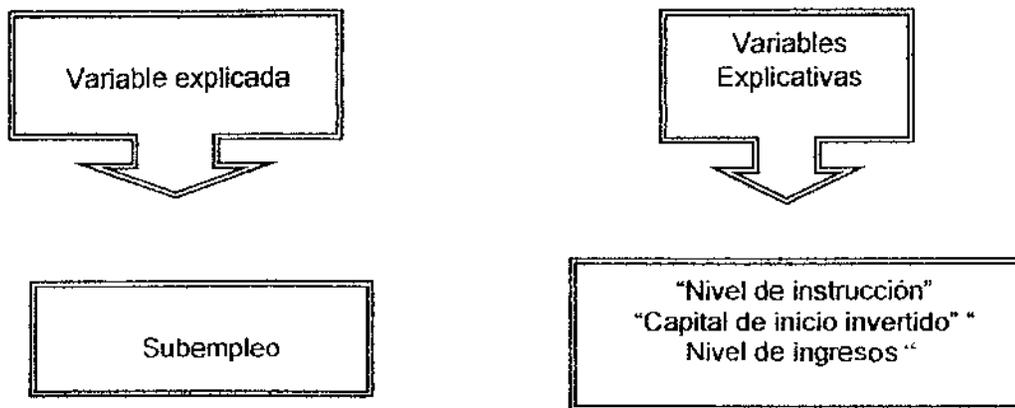
La cobertura del cuestionario abarca las siguientes calles de la ciudad de El Alto, donde se sitúan comerciantes del sector informal.

CUADRO 17
CALLES DE LA CIUDAD DE EL ALTO

Nº	Calle o Feria	Mercadería
1.	Av. 16 de julio	Camisas
2.	Av. 16 de julio	Detergentes
3.	Av. 16 de julio	Muebles
4.	Ceja de El Alto	Chocolates y dulces

Elaboración en base a encuesta realizada

b) Operativización de variables.



c) Aspectos Metodológicos

Para la recolección de la información requerida se utilizará un cuestionario por muestreo mediante llenado de formulario en forma directa.

El muestreo es el conjunto de operaciones que se realizan para estudiar la distribución de determinadas características en la totalidad de una población, a partir de la observación de una parte de la población denominada muestra.

d) Plan de muestreo

Dadas las características del cuestionario, además de los objetivos que se persiguen se ha determinado elaborar un diseño de muestra que permita seleccionar en forma independiente por calles o ferias las unidades a ser investigadas.

e) Tipos de muestreo

Existen dos tipos de muestreo: el probabilístico y el no probabilístico. En la presente investigación se eligió trabajar con muestreo probabilístico. El muestreo probabilístico, parte de la suposición de que cada elemento de la muestra tiene la misma probabilidad de ser seleccionado en la muestra.

Por lo indicado anteriormente, el muestreo es aleatorio simple, sin embargo debido a que la población esta dividida en subpoblaciones entonces se debe

trabajar con una muestra aleatoria simple estratificada. Concretamente, se extrae una muestra simple ,en proporción a su participación en el número total de vendedores de las calles seleccionadas de la ciudad de El Alto

f) Tamaño de la muestra.

Uno de los objetivos de la investigación es obtener información representativa, válida y confiable al mínimo costo.

El tamaño de la muestra, se determina con base en la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{Z^2 \cdot P \cdot Q + (N - 1) \cdot E^2}$$

CUADRO 18
ESTADÍSTICOS DE MEDICIÓN

A	Nivel de confianza
Z	Valor en tablas
N	Tamaño del Universo
P	Probabilidad de éxito
Q	Probabilidad de fracaso
E	Error máximo permisible
n	Tamaño de la muestra

N = es la población, conjunto de elementos:

La muestra, a la que se denomina n, es un subconjunto de la población de estudio.

Frente a la cuestionarte de ¿cuál es el menor número de unidades muestrales que se necesita para conformar una muestra (n) que no supere un error máximo permisible?

Se plantea elementos conceptuales probabilísticas, que proporcionan la distribución Normal, que se caracteriza por permitir encontrar la probabilidad de que un valor estimado se acerque a un valor real, este indicador además puede ser encontrado en tablas estadísticas para un correspondiente nivel de confianza, establecido con anterioridad.

Z_{α} es de acuerdo a la tabla de distribución normal, el valor correspondiente al nivel de confianza.

Para un nivel de 95% de confianza este valor es de 1,96.

El error estadístico máximo permisible se ha fijado en 0.05.

P = Probabilidad de que una persona sea encuestada.

Q = Probabilidad de que una persona no sea encuestada

Los valores del presente estudio son:

CUADRO 19
VALORES DE LOS ESTADÍSTICOS

&	95%
Z	1.96
N	1500
P	0.5
Q	0.5
E	0.05

$$n = \frac{1.96^2 (0.5)(0.5) * 1500}{1.96^2 (0.5)(0.5) + (1500-1)(0.05)^2}$$

$$n = 305.99 = 306$$

La muestra de 306 ofertantes, para la realización de la encuesta, fue distribuida por prorratio en base al porcentaje de población dedicada a la venta de cada una de las calles seleccionadas para el estudio.

El siguiente cuadro presenta información relativa a la muestra de vendedores por calle o feria en la ciudad de El Alto.

CUADRO 20
MUESTRA ESTADÍSTICA

Nº	Calle o Feria	Mercadería	Ofertantes	%	Cálculo	Muestra
1.	16 de julio	Camisas y pantalones	550	36,667	112.20	112
2.	16 de julio	Artículos de limpieza	400	26,667	81.6	82
3.	16 de julio.	Muebles	250	16,667	51.09	51
4.	Ceja el Alto	Chocolates y dulces	300	20	61.1	61
Totales			1500	100	305.99	306

Elaboración en base a resultados de la encuesta

4.6 Resultados de la encuesta

4.6.1 Resultados de variables relacionadas al subempleo

A. Nivel de instrucción (Variable cualitativa)

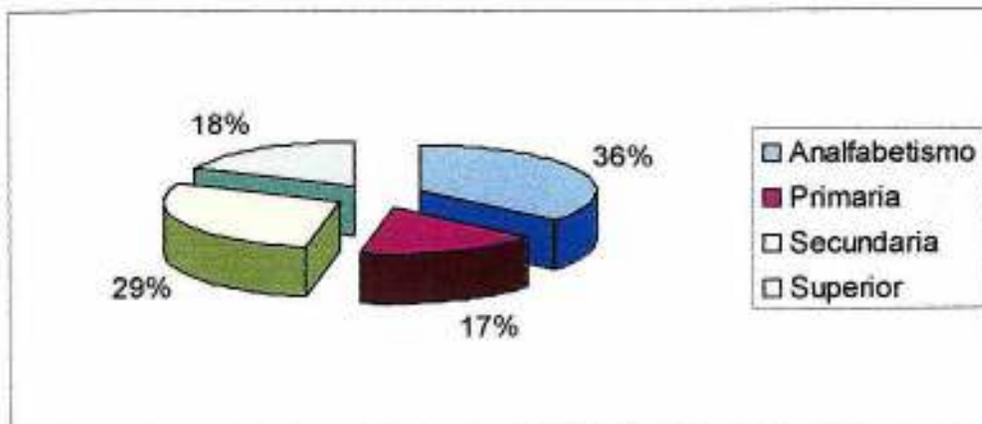
CUADRO 21
DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS DEL NIVEL DE INSTRUCCIÓN

Nivel de instrucción	Frecuencia	Porcentajes	% acumulado
Analfabetismo	111	36.00%	36.27%
Primaria	51	17.00%	52.94%
Secundaria	88	29.00%	81.70%
Superior	56	18.00%	100,00%
Total	306	100%	

Elaboración en base a resultados de la encuesta.

De acuerdo al gráfico se puede evidenciar que suman 47% de la muestra los que tienen nivel entre secundaria y superior, especialmente en grado técnico, lo que indica que en la población de estudio existe un porcentaje considerable, que a pesar de tener un nivel aceptable de instrucción puede estar siendo subempleado, sin embargo esta variable sólo es uno de los indicadores de subempleo, Esta variable realmente será significativa si se comprueba que este porcentaje a pesar de su instrucción tiene niveles por debajo de lo esperado.

GRÁFICO N° 9
NIVEL DE INSTRUCCIÓN



Elaboración en base a resultados de la encuesta.

B. Capital invertido (Variable cuantitativa).

CUADRO 22

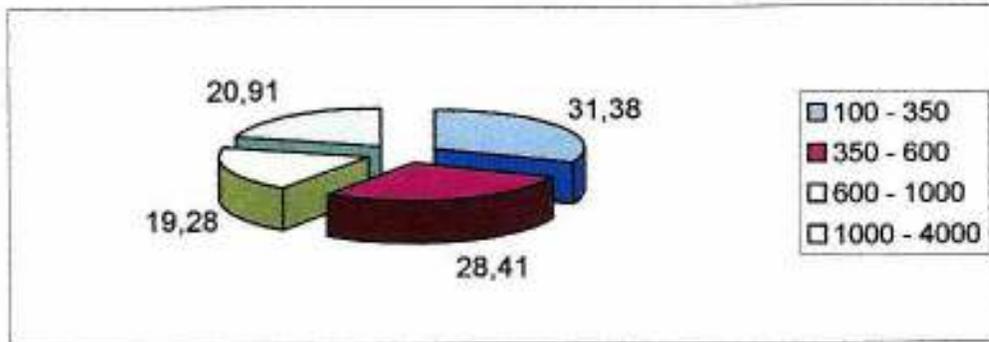
DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS DEL CAPITAL INVERTIDO

Capital invertido (Dólares)	Frecuencia	Porcentaje
1000 a 4000	64	20,91%
600 a 1000	59	19,28%
350 a 600	87	28,43%
100 a 350	96	31,38%
Total	306	100%

Elaboración propia en base a resultados de la encuesta

A pesar de que los niveles de ingreso no son elevados, la muestra de estudio evidenció relativamente importantes niveles de inversión. Siendo 40.19% el porcentaje de la muestra que invirtieron entre \$us.600 y \$us 4000. Por otro lado el 59.81% de la muestra, de baja inversión, podría entrar en la categoría de subempleo.

GRÁFICO N° 10 CAPITAL INVERTIDO



Elaboración propia en base a resultados de la encuesta

C. Nivel de Ingresos.(Variable Cuantitativa)

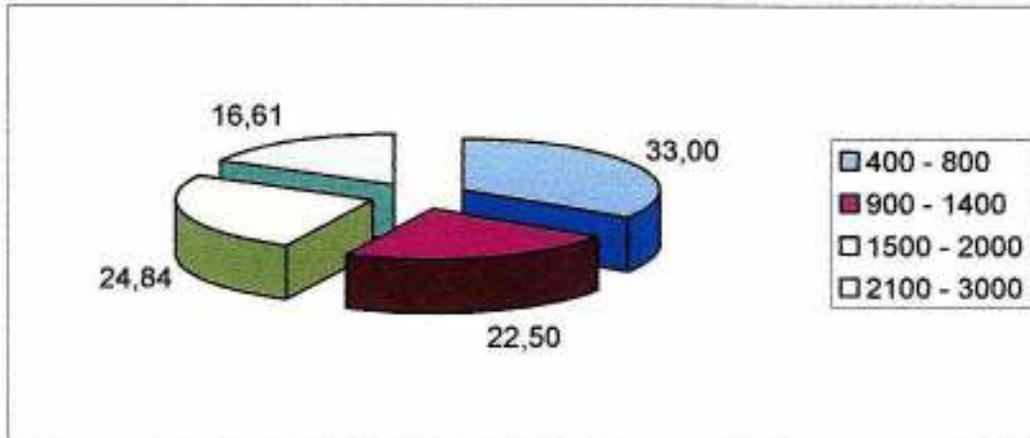
CUADRO 23
DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS DEL NIVEL DE INGRESOS

Nivel de ingresos (Bs.)	Frecuencia	Porcentajes
2100 a 3000	60	19,61%
1500 a 2000	76	24,84%
900 a 1400	69	22,55%
400 a 800	101	33,00%
Total	306	100.00 %

Elaboración propia en base a resultados de la encuesta

El nivel de ingresos mayoritario de la muestra de estudio esta entre Bs. 400 y Bs.800, lo que indica que en este segmento existe un representativo indicador de subempleo, en el caso de tener un nivel de instrucción aceptable.

GRÁFICO N° 11
NIVEL DE INGRESOS



Elaboración propia en base a resultados de la encuesta

4.7 Estimación del segundo modelo econométrico.

De este modo se conforman las 3 variables: Nivel de instrucción, Nivel de ingresos y capital invertido que se consideran en la presente investigación como criterio determinante de la pertenencia a la categoría ocupacional SUBEMPLEADO.

Con estas variables se elaboró un modelo logit para determinar la probabilidad de que una persona encuestada seleccionada de la muestra de comerciantes de la ciudad de El Alto sea subempleada dado un nivel de ingresos determinado.

Variable dependiente

La variable dependiente es la variable Dummy subempleo, cuyos valores son :

Sub =0 No es subempleado

Sub =1 Es subempleado

Variables independientes

Nivel de instrucción

NI = 1 Estudios superiores o estudios secundarios

NI = 0 Analfabeto y primaria

Capital invertido.(En dólares)

Valores correspondientes a la encuesta realizada

Nivel de ingresos mensuales (En Bs.)

Valores correspondientes de la encuesta realizada.

CUADRO 24 RESULTADOS OBTENIDOS DEL MODELO ECONOMÉTRICO

Dependent Variable: SUBEMPLEO				
Method: ML - Binary Logit				
Included observations: 306				
Convergence achieved after 6 iterations				
Covariance matrix computed using second derivatives				
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
NIVELDEINGRESOS	-0.001574	0.000347	-4.530746	0.0000
NIVELDEINSTRUCCI	-0.630568	0.302367	-2.085436	0.0370
CAPITAL	0.000345	0.000164	2.096713	0.0360
C	3.359869	0.488686	6.875314	0.0000
Mean dependent var	0.794118	S.D. dependent var		0.405007
S.E. of regression	0.387878	Akaike info criterion		0.954656

Log likelihood	-142.0623	Hannan-Quinn criter.	0.974122
Restr. log likelihood	-155.5856	Avg. log likelihood	-0.464256
LR statistic (3 df)	27.04663	McFadden R-squared	0.086919
Probability(LR stat)	5.76E-06		
Obs with Dep=0	63	Total obs	306
Obs with Dep=1	243		

A continuación se presentan los resultados obtenidos de la regresión estadística³¹ aplicando el modelo siguiente

$$P_i = 1 / (1 + e^{-Z_i})$$

P_i = Probabilidad de que un comerciante del sector informal sea subempleado

Logaritmizando se obtiene:

$$\ln (P_i / (1 - P_i)) = Z_i$$

El modelo final es de la siguiente forma:³²

$$Z_i = \beta_0 + \beta_1 Y + \beta_2 NI + \beta_3 C + U$$

Donde:

Z_i

Y = Ingreso

NI = Nivel de instrucción

C = Capital Invertido

³¹ El software utilizado para la corrida del modelo fue el EVIEW 3.1 de Microsoft Corporation

³² GUJARATI, Damodar N. Econometría 2da. Edición McGraw Hill 1990 Pág 421

Ecuación estimada:

$$Z_i = -3.35986867 + 0.001574390853 Y + 0.6305676206 NI - 0.0003448075212C + U$$

4.7.1 Verificación del subempleo en la ciudad de El Alto

(Interpretación de los resultados)

La mas importante aplicación de este modelo será el poder determinar la **probabilidad de que un comerciante informal sea subempleado**, en este sentido, se puede observar que el coeficiente β_1 esta relacionado al nivel de ingresos, vale decir que si el nivel de ingresos obtenido es bajo la probabilidad de ser subempleado tiende a subir, sin embargo cada uno de estos coeficientes no pueden ser comprendidos a cabalidad sino se relacionan con los otros.

En este sentido a continuación se ilustrará el cálculo de la probabilidad para un nivel de ingresos de Bs.500, sabiendo que tiene un nivel de instrucción superior por lo tanto la variable toma el valor de 1, además de un capital invertido de \$us.350, por lo que también toma el valor de 1, reemplazando valores en la formula siguiente:

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}}$$

$$\text{Donde } Z_i = \beta_0 + \beta_1 Y + \beta_2 NI + \beta_3 C$$

$$Y = 500 \quad NI = 1 \quad C = 350$$

$$Z_i = [-(3,3598) + (0,00157 * 500) + (0,63 * 1) - (0,000344 * 350)] =$$

$$\text{Entonces reemplazando el valor } Z_i \text{ en } P_i = 1 / (1 + e^{-Z_i})$$

Se obtiene una probabilidad de 0.94, lo que se interpreta que la persona tomada como ejemplo su nivel de ingresos esta por debajo de lo que podría

ganar teniendo en cuenta su nivel de capacitación por tanto es subempleada.

A continuación en el cuadro 25 se muestran las probabilidades para distintos niveles de ingresos, destacándose el hecho de que a niveles de ingreso más alto y mayor capital invertido la probabilidad de que un comerciante informal extraído de la muestra sea subempleado disminuye:

Para explicar más en detalle se puede observar que existe una probabilidad de de 0.33 de que una persona con un nivel de ingresos de Bs.3000, un nivel de instrucción superior y con un capital invertido de \$us.3750 sea subempleado.

CUADRO 25
RESULTADO DE LAS PROBABILIDADES PARA DISTINTOS
VALORES DE LAS VARIABLES DE ESTUDIO

Nivel de ingresos (Bs.)	Nivel de instrucción	Capital invertido	Probabilidad
400	1	200	0,90
450	1	250	0,94
500	1	350	0,94
550	0	400	0,88
600	0	550	0,93
650	1	650	0,87
700	0	750	0,93
750	1	850	0,86
800	0	950	0,92
850	1	1200	0,86
950	0	1450	0,91
1000	1	1550	0,84
1100	0	1600	0,90
1250	1	1850	0,80
1450	1	2250	0,77
1600	1	2500	0,75

1750	1	2750	0,72
2350	1	3000	0,52
2500	1	3200	0,48
2750	1	3450	0,40
2850	1	3600	0,38
3000	1	3750	0,33

Elaboración propia en base a resultados de la encuesta y modelo econométrico

Otra explicación que interpreta del cuadro es que en términos porcentuales es probable que un 94% de los comerciantes del sector informal que perciben ingresos de Bs. 500, tengan un nivel de instrucción superior y su inversión sea de \$us.350 son SUBEMPLEADOS

Finalmente podemos decir que nuestra muestra de 22 observaciones nos arroja resultados sorprendentes. Puesto que el 78 % de muestra son subempleados y el 28 % no son subempleados.

Mediante este análisis estamos ante datos alarmantes en la ciudad de El Alto, del incesante crecimiento del subempleo y por consiguiente en crecimiento del sector informal.

4.8 Indicadores de la bondad del ajuste

En este caso el método de regresión utilizado, fue el de método lineal binomial logit.

En general requiere que el modelo este exento de problemas de:

- Heteroscedasticidad
- Multicolinealidad

4.8.1 Heterocedasticidad

Un supuesto del método de los mínimos cuadrados ordinarios (MCO), es que las perturbaciones μ_i de la función de regresión poblacional tienen varianzas constantes. Sin embargo si la condición no se cumple los coeficientes estimados dejan de ser los mejores estimadores lineales insesgados (MELI).

Como en el caso de la autocorrelación, en presencia de heterocedasticidad, los estimadores obtenidos mediante el método MCO, continúan siendo insesgados y consistentes, pero ya no son eficientes para ningún tamaño de muestra, es decir sus varianzas ya no son mínimas ni siquiera asintóticamente.

Es importante mencionar que una medida remedial para eliminar o disminuir el problema de la heterocedasticidad es transformar las variables logaritmizándolas. Esto se debe a que la transformación logarítmica comprime las escalas en las que están medidas las variables y por ende reduce la dispersión que presenten los residuos y sus varianzas.

Además el modelo logaritmizado tiene la ventaja de que los coeficientes estimados, representan las elasticidades de Y respecto de X_i , es decir, el cambio porcentual que sufre la variable dependiente frente a un pequeño cambio porcentual en la variable independiente.

Para establecer la posible presencia de heterocedasticidad, se utilizó la prueba de White. Todos los modelos resultaron exentos de este problema al 95% de significación, aceptándose la hipótesis nula, es decir que la distribución de las varianzas de los residuos sigue un patrón homocedástico.

4.8.2 Multicolinealidad

El término multicolinealidad hace referencia a la existencia de una relación lineal perfecta o exacta entre algunas de las variables explicativas de un modelo de regresión. Actualmente en un sentido más amplio también incluye el caso donde las variables están inter-correlacionadas aunque no en forma perfecta.

La multicolinealidad origina que los coeficientes estimados mediante el método MCO, sean indeterminados, además de presentar errores estándar infinitos. Debido a ello, generalmente los intervalos de confianza establecidos para cada uno de los parámetros tienden a ser muy amplios, disminuyendo su significancia. Bajo este contexto la probabilidad de aceptar la hipótesis nula aumenta, es decir, la probabilidad de aceptar el supuesto de que el verdadero valor del parámetro sea igual a cero.

Se sospecha que la multicolinealidad esta presente en situaciones en que el R^2 es alto y cuando las correlaciones de orden cero son altas y a la vez ninguno o pocos de los coeficientes de regresión parcial son individualmente significativos, con base en la prueba T convencional. Puesto que el modelo estimado no presenta las características descritas, se puede concluir que el problema de la multicolinealidad esta ausente.

4.9 Proyecciones de las variables de estudio

4.9.1 Proyecciones de la tasa de subempleo

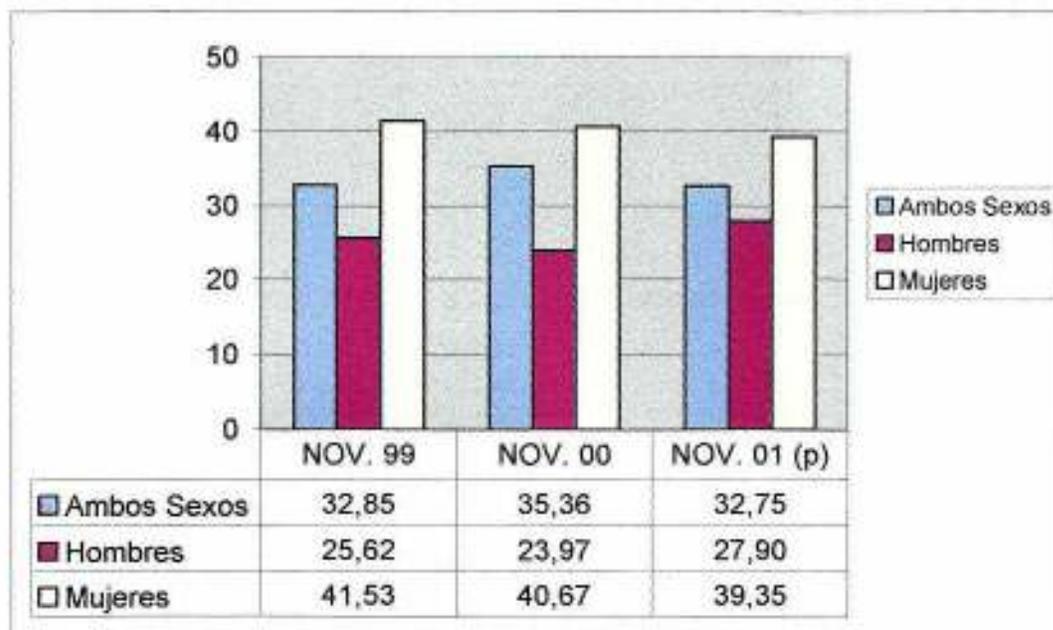
De acuerdo a los datos de subempleo en el área urbana La Tasa de Subempleo Total en el área urbana fue 32.75%

En 2001, en área urbana, la Tasa de Subempleo Total (TST) fue 32.75%, en hombres 26.98% y en mujeres 39.35%, es decir, habían aproximadamente 33 personas subempleadas de ambos sexos por cada 100 personas económicamente activas (PEA).

En 2001 la Tasa de Subempleo Total disminuyó en 2.61 puntos porcentuales respecto al año 2000, cuando fue 35.36%.

GRÁFICO N° 12
BOLIVIA: TASA DE SUBEMPLEO TOTAL EN EL ÁREA URBANA POR
SEXO 1990 – 2001

(En porcentaje)



FUENTE: INE

En base a estos datos se proyecta hasta el 2005 el comportamiento de este indicador:

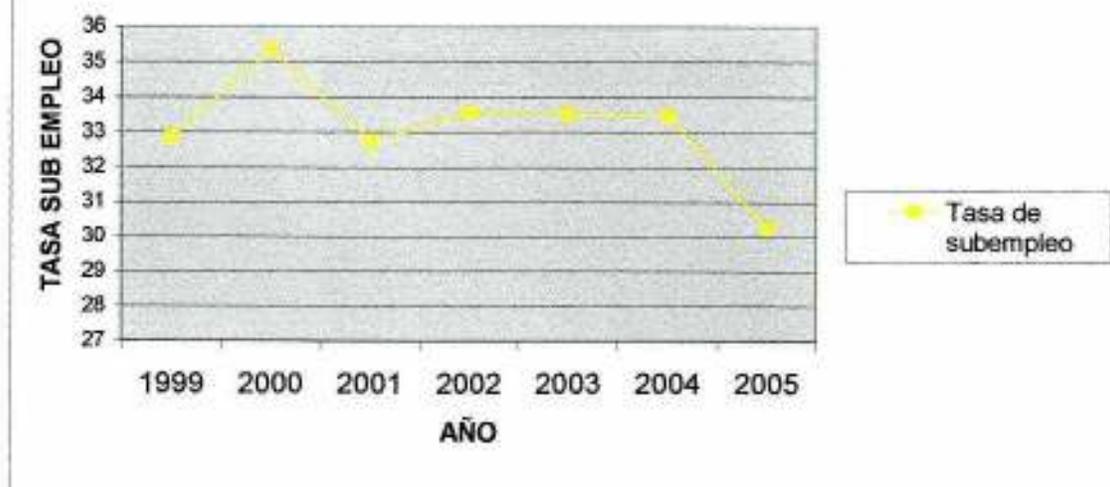
CUADRO 26
PROYECCIONES TASA DE SUBEMPLEO

TASA DE SUBEMPLEO TOTAL	AÑO
32,85	1999
35,36	2000
32,75	2001
33,55	2002
33,50	2003
33,45	2004
30,27	2005

Elaboración propia en base a resultados INE

En base a datos estadísticos tenemos:

GRÁFICO N° 13
SUBEMPLEO 1999-2005



Elaboración propia en base a resultados INE

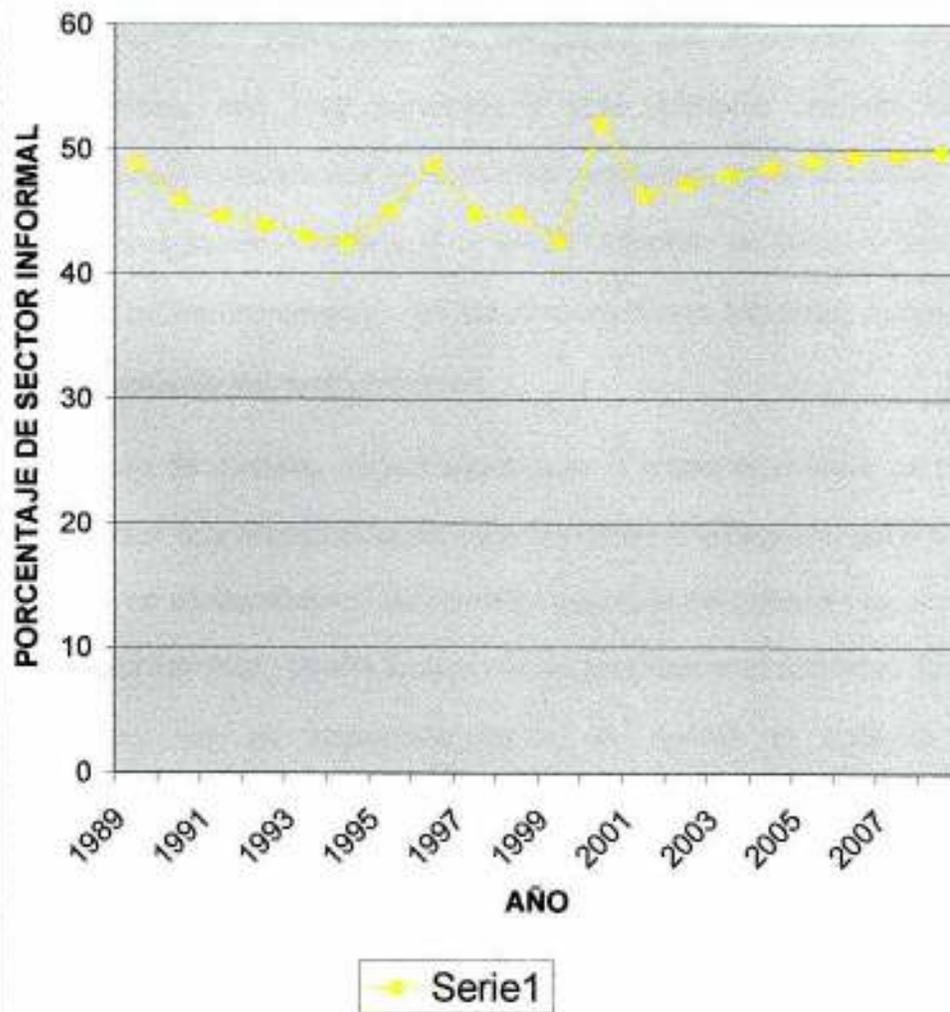
4.9.2. Proyecciones del sector informal

CUADRO 31
PROYECCION SECTOR INFORMAL

EMPLEO INFORMAL	AÑO
48,80	1989
45,80	1990
44,60	1991
43,90	1992
43,00	1993
42,50	1994
45,00	1995
48,70	1996
44,70	1997
44,60	1998
42,50	1999
52,00	2000
46,17	2001
47,10	2002
47,80	2003
48,43	2004
48,97	2005
49,31	2006
49,37	2007
49,68	2008

Fuente UDAPE: EN BASE A INFORMACIÓN OIT

GRÁFICO 14
PROYECCIÓN
SECTOR INFORMAL EN BOLIVIA



Elaboración propia en base a resultados INE

CAPÍTULO V

5.1 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

- ✓ Podemos concluir satisfactoriamente diciendo de que la hipótesis anteriormente presentada se demuestra, puesto que con el modelo econométrico presentado nos demuestra que la relación de las variables, son muy sensibles y ante cualquier incremento o decremento estaremos ante distintos resultados, tal es el ejemplo de la recaudación tributaria y el sector informal (si hay un cambio porcentual (incremento) en las recaudaciones tributarias habrá un decremento del sector informal)
- ✓ El uso de modelos econométrico para el presente análisis, permite concluir que debido al hecho de el crecimiento económico del PIB La Paz no es significativo, se mantiene una relación positiva respecto al sector informal, puesto ~~ambos~~ crecen prácticamente al mismo ritmo, a su vez es importante tomar en cuenta el análisis del funcionamiento del sector tributario concluyéndose que el crecimiento del sector informal esta relacionado a los regímenes especiales existentes, y que influye muy poco el aumento de la recaudación tributaria presentada en los últimos años. Por lo tanto a la hora de definir políticas tributarias se debe tomar en cuenta medidas que hagan más eficientes la recaudación en el caso de los regímenes especiales.
- ✓ La tasa de interés en el ámbito económico nacional es otro indicador del poco incentivo para invertir en actividades formales, puesto que

aun permanece latente que el costo de oportunidad de ser informal es mas alto que el de no serlo, puesto la formalidad exige costos adicionales de pago de impuestos que el sistema financiero aún no es capaz de sostenerlos.

- ✓ Como citamos en la primera parte uno de los factores que no es ajeno al sector informal es el subempleo. El estudio realizado acerca de este punto mediante el modelo econométrico, nos da como resultado un elevado índice de subempleo, que va en detrimento del sector formal.
- ✓ Es recomendable para posteriores investigaciones remarcar que si bien este trabajó se limito a la actividad comercial, existen importantes sectores en el área de servicios, en las distintas ciudades de Bolivia, con características similares de informalidad y subempleo.
- ✓ La metodología empleada basada en el muestreo estadístico, permitió establecer y definir importantes resultados que en gran parte coinciden con datos estadísticos obtenidos por información secundaria, y en otros permiten información estadística primaria, que pueda servir de base a posteriores investigaciones.
- ✓ El sector informal se constituye en el gran receptor o el refugio de la fuerza laboral, aquella que no ha logrado integrarse a la economía formal, convirtiéndose así en una variable de ajuste del desempleo abierto.

- ✓ El emprendimiento de la incorporación del sector informal a la economía formal, debe tomar en cuenta políticas de incentivo, eliminar los trámites excesivamente burocráticos de inscripción de tal manera que permitan motivar a la informalidad, a legalizar su situación.

5.2 BIBLIOGRAFIA.

- **ARAÚJO**, Tomas "Sector Informal" : una breve síntesis. In: **CORREIA**, C., **BERNHOEFT**, P. Y **FARIAS**, J. (Orgs.) *Economía Informal y Viabilidad Económica*. Recife: Editorial Liber, 1998, Pág. 57-67. .
- **BERTOUTH** Olivier y **Milligan** Walter. "Sector informal Urbano Bolivia " 1995 Editorial Navarrete, Pág. 215
- **DE SOTO**, Hernando." El Otro sendero". Editorial Sudamericana.
- **GUTIÉRREZ**, C. R. O. *Los vendedores ambulantes en Bolivia: "La Ramada"*. Dissertação de Mestrado em Economia. Faculdade de Ciências Ecoômicas/UFRGS, Porto Alegre, 1992 Pág. 7-17.
- **HERNANDEZ SAMPIERE** Roberto. "Metodología de la investigación", 1º Ed. Buenos Aires
- **INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA de Bolivia** " Boletín 2001 Empleo "
- **LARRAZABAL** Hernando. "Enfoque de un Modelo Integral de Apoyo a la Microempresa" Bolivia CEDLA 1997 Pág. 205
- **MUNCH LOURDES**, Angeles Ernesto. "Métodos y Tecnicas de investigación." Editorial TRILLAR 1998 Pág. 166
- **ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO** Boletines informativos 2000

ANEXO
DATOS ESTADÍSTICOS PARA PRIMER MODELO
ECONOMÉTRICO

Año	Sector informal(%)	Rec.trib.(Miles de Bs.)	Tasa de interes Real(%)	PIB LP(En Bolivianos)
1985	46.5	45896	-94.2	1523467
1986	48.2	32003	-74.4	1546786
1987	57.4	246070	4,16	1709093
1988	61.0	394602	23.2	2443321
1989	69.0	470255	13.4	3177550
1990	65.7	635437	15.5	3911778
1991	64.3	884260	11.6	4646007
1992	64.7	1188634	15,10	5209920
1993	63.4	1423788	27.5	5904124
1994	63.2	1654572	30.9	6771024
1995	65.8	2131681	28.3	7785616
1996	66.4	2398763	25.8	8869030
1997	61.0	2581681	32.4	9267454
1998	60.0	2657334	25.2	9609930
1999	58.9	2684760	24.2	10302847
2000	66.3	2547752	25.4	11134391
2001	68.0	2443288	18.7	11988290

Fuente: OIT, Memoria UDAPE 2002, INE

Dependent Variable: LOGSECINF

Method: Least Squares

Sample: 1985 2001

Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.377286	0.436095	3.158225	0.0082
RECTRIB	-1.30E-07	1.83E-08	-7.118720	0.0000
TASAINTERES	0.002151	0.000203	10.61995	0.0000
LOGPIBLAP	0.187333	0.029969	6.250848	0.0000
DUMMY	0.061329	0.010786	5.686088	0.0001
R-squared	0.977952	Mean dependent var	4.120729	
Adjusted R-squared	0.970603	S.D. dependent var	0.109853	
S.E. of regression	0.018835	Akaike info criterion	-4.866289	
Sum squared resid	0.004257	Schwarz criterion	-4.621226	
Log likelihood	46.36346	F-statistic	133.0692	
Durbin-Watson stat	2.122656	Prob(F-statistic)	0.000000	