

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**FACTORES DE LA BRECHA SALARIAL ENTRE
PROFESIONALES TITULADOS Y COMERCIANTES DEL
SECTOR INFORMAL**

ARTICULO CIENTÍFICO PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN Y GERENCIA PUBLICA

PRESENTADO POR: DANIEL CARLO MACUCHAPI

LA PAZ – BOLIVIA

FACTORES DE LA BRECHA SALARIAL ENTRE PROFESIONALES TITULADOS Y COMERCIANTES DEL SECTOR INFORMAL



*“La disciplina es el puente entre las
metas y los logros”*

Contenido

RESUMEN.....	1
Palabras clave.....	1
ABSTRACT	2
Key Words	2
1. INTRODUCCIÓN.....	3
2. METODOLOGÍA	5
Tipo de investigación.....	5
Población	6
Muestra.....	6
3. RESULTADOS.....	7
Encuestas realizadas a comerciantes del sector informal	7
Entrevistas realizadas a profesionales titulados	18
4. DISCUSIÓN	19
5. CONCLUSIONES	20
6. BIBLIOGRAFÍA.....	21
ANEXOS.....	24

Factores de la brecha salarial entre profesionales titulados y comerciantes del sector informal

Factors of the wage gap between qualified professionals and traders in the informal sector

Daniel Carlo Macuchapi
Universidad Mayor de San Andrés
Facultad de Ciencias Económicas y financieras
Carrera de Administración de Empresas
dcarlo744@gmail.com

RESUMEN

Los comerciantes informales y los profesionales titulados son dos sectores de la población caracterizados por las particularidades que tienen sus fuentes de ingreso, por un lado, el ingreso de los comerciantes depende netamente de la cantidad de clientes y por otro lado los profesionales formalmente establecidos en una empresa u organización perciben un salario mensual fijo como remuneración a las actividades realizadas durante el mes. El presente trabajo de investigación analiza como a partir de una serie de factores se genera una brecha entre ambos índices salariales.

La investigación tiene como fin estudiar los factores que inciden en el crecimiento de un sector por encima del otro, factores que en muchos casos están ligados a actos ilícitos, también analiza tendencias y aptitudes determinantes en los ingresos, se analizan factores culturales y a su vez como este comportamiento trasciende en sus ingresos mensuales. Además de factores ligados a la conducta y cultura de estos dos sectores, se hace también un análisis de factores externos que van desde el acceso a mercados, facilidad de ingreso al mercado informal, deficientes medidas de control al sector del comercio informal, mercado laboral, bajo índice de empleabilidad para nuevos profesionales, entre otros.

A través de entrevistas y encuestas a ambos sectores se identificó una serie de factores que permiten al sector informal un rápido crecimiento, los mismos van desde evasión tributaria, adquisición de mercaderías por medios ilícitos, bajos sueldos a empleados y otros que como consecuencia conllevan una serie de problemas al país.

Palabras clave

Comercio informal, Profesionales, nivel de ingreso, brecha salarial

ABSTRACT

Informal merchants and qualified professionals are two sectors of the population characterized by the particularities of their sources of income. On the one hand, the income of merchants depends clearly on the number of clients and, on the other hand, professionals formally established in a company or organization receives a fixed monthly salary as remuneration for the activities carried out during the month. This research work analyzes how a gap between both salary indices is generated based on a series of factors.

The purpose of the research is to study the factors that influence the growth of one sector over the other, factors that in many cases are linked to illegal acts, it also analyzes trends and determining skills in income, cultural factors are analyzed and in turn how This behavior transcends their monthly income. In addition to factors linked to the behavior and culture of these two sectors, an analysis is also made of external factors ranging from access to markets, ease of entry into the informal market, deficient control measures in the informal trade sector, labor market, low employability rate for new professionals, among others.

Through interviews and surveys of both sectors, a series of factors were identified that allow the informal sector to grow rapidly, these range from tax evasion, acquisition of merchandise through illicit means, low salaries for employees and others that, as a consequence, entail a series of problems to the country.

Key Words

Informal trade, Professionals, income level, wage gap.

1. INTRODUCCIÓN

El comercio informal en Bolivia es una de las principales fuentes de ingreso económico para un 80% de la población boliviana, este representa una de las actividades laborales predominantes en el país. Se origina a partir de una serie de factores dentro de los cuales se encuentra la migración de población del área rural a ciudades capitales, la baja tasa de oferta laboral para profesionales, facilidad de ingreso, el contrabando y la falta de regulación para el sector, dicha falta de regulación ha causado que el sector crezca y que este represente el principal motor económico del país durante los últimos 40 años (Jimeno, 2023). De este modo se permitió a este sector el crecimiento de sus negocios, así como de sus patrimonios, siendo esto evidenciable con la presencia de grandes fiestas presupuestadas en miles de bolivianos y construcciones millonarias pertenecientes a propietarios de negocios correspondientes al sector informal. (Cori, 2022)

Por otro lado, el sector laboral comprendido por profesionales es sumamente reducido en comparación al anterior, siendo este comprendido por un 10% de la población laboralmente activa en el país, además de ello, de este grupo, el sector público tuvo un gran crecimiento durante los últimos cinco años, 10% anualmente, siendo esta área una de las mejor remuneradas. (CadecoCruz, 2018). Es a partir de estos datos e investigaciones que se realizará un análisis comparativo de ambos sectores, a fin de identificar las principales causas incidentes en la existencia de una brecha salarial entre estos dos grupos de estudio.

La existencia de esta brecha salarial conlleva una serie de consecuencias negativas para el país, esto dado que la misma se genera a partir de un creciente mercado informal, mismo que carece de regulaciones tanto tributarias como de control y cumplimiento de beneficios para el personal.

La facilidad de ingreso al comercio informal y el abarrotado mercado laboral para profesionales ha causado que aproximadamente el 90% de la población trabajadora del país, opte por el comercio como principal actividad económica. Por consecuencia la predominancia de fuentes laborales a raíz del comercio informal, es notablemente superior a las fuentes laborales formales destinadas a profesionales titulados o con preparación a nivel técnico, dado que esta representa solo el 10%. Es a raíz de ello que se genera una serie de problemas ligados al constante crecimiento de este sector. (Jimeno, 2023)

Algunos de los problemas que surgen a partir de brecha salarial existente entre los sectores de estudio son el constante crecimiento libre de regulación del sector informal, una baja tasa de empleabilidad del 69.4% en un mercado abarrotado de oferentes, la disminución de ingresos al estado a raíz de la evasión tributaria, el incremento del contrabando entre 7% y 8% anual, bajo índice salarial, ocupando Bolivia el puesto 60 en un estudio realizado a 120 países, siendo el salario mínimo 2250, esto ante la depreciación de la mano de obra ante la creciente oferta, la migración por parte de comunitarios y residentes de distintos pueblos del departamento que abandonan sus hogares en busca de mejores oportunidades, la obstrucción de vías públicas por

parte del comercio, carencia de beneficios laborales como el seguro de salud y el incremento en el precio de las viviendas. (Cornejo Espinoza, 2017; Cori, 2022)

Estos problemas con el pasar de los años van en ascenso y los mismos son impulsados por las circunstancias que atraviesa la actualidad boliviana, situación que comprende desde la tasa de desempleo, bajo control de trabajadores y beneficios sociales, el comercio informal y sus barreras de entrada, entre otros. (Cepeda, 2011)

Ante tal problemática, el presente trabajo tiene como objetivo principal identificar los factores determinantes que causan la brecha salarial entre profesionales titulados y comerciantes del sector informal.

A fin de alcanzar dicho objetivo, se ha trazado una serie de objetivos secundarios, mismos que coadyubarán en el proceso de lograr el objetivo principal, dado que implican un análisis más interno que proporciona información relevante para el estudio del caso.

Los objetivos secundarios contemplados son los siguientes:

- Identificar factores de conducta, psicológicos y culturales que inciden en la brecha de ambos sectores
- Determinar el sector laboral con mayor nivel de ingresos y estabilidad económica a través de sus distintas fuentes de ingreso
- Describir la tendencia de la población por alguno de los sectores de estudio
- Describir las consecuencias tanto positivas como negativas de la existencia de la brecha salarial entre ambos sectores
- Analizar los resultados que causan la brecha salarial entre los dos sectores de estudio

Considerando tanto los antecedentes como la problemática que estos representan, se ha identificado los siguientes lineamientos que justifican el desarrollo de la presente investigación.

El presente trabajo plantea identificar los distintos comportamientos y tendencias ligadas a la cultura de la población de estudio, como estos sectores determinan sus fuentes de ingreso, la conducta que tienen, la rutina que siguen y las acciones elegidas a fin de generar ingresos.

A través de los datos obtenidos se busca determinar el curso de acción elegido por los sectores de estudio y como estos y en qué medida influyen en la cuantificación de sus ingresos. Además de ello se busca identificar tendencias de comportamiento, preferencias y conductas de administración de dinero, que a su vez son también determinantes en el estudio del caso.

De igual manera la presente investigación busca analizar la situación del nivel de ingresos en profesionales titulados, mismos que desempeñan labores para las cuales fueron preparados a nivel académico y comerciantes del sector informal. Se busca identificar comportamientos y tendencias determinantes en ambos sectores que incidan en su nivel de ingresos.

A su vez, dichos resultados proporcionarán un panorama de las consecuencias que trae al país y a la población esta brecha salarial, como este fenómeno afecta directa e indirectamente a distintos sectores de la población.

De este modo, a través de la información obtenida y el acceso a datos relevantes acerca del estudio del presente caso se genera la posibilidad de realizar un análisis más profundo, a fin de buscar soluciones y establecer cursos de acción para los problemas generados a partir de la alta presencia del mercado informal, los índices de desempleo en profesionales y la informalidad del mercado laboral.

2. METODOLOGÍA

Tipo de investigación

El diseño de la presente investigación es no experimental debido a que no se hizo una manipulación de variables, así mismo la presente investigación es de orden retrospectivo, dado que se trabaja con información y datos ya existentes como estadísticas, registros de comerciantes en asociaciones comerciales y demás información ya existente en bases de datos de centros estadísticos y estudios realizados por prensa e instituciones públicas y privadas.

A su vez y a fin de contar con información más precisa acerca de las tendencias en conducta y preferencias por parte de la población de estudio, se realizó tanto entrevistas como encuestas a los dos sectores de estudio. A través de la misma se pudo identificar como el tema cultural, factores circunstanciales y el entorno son determinantes en la toma de decisiones ligadas a las actividades realizadas como principal fuente de ingreso.

Una encuesta conformada por 18 preguntas se realizó a comerciantes del sector informal, dentro de los cuales se encontraban vendedores de comida, cosméticos, herramientas, prendas de vestir, abarrotes, electrodomésticos, aparatos electrónicos, entre otros productos. Se realizó la encuesta a distintos rubros comerciales a fin de diversificar las respuestas obtenidas y contar con un panorama más amplio acerca de su situación económica y sus fuentes laborales. Cabe mencionar que existió cierto rechazo por parte de este sector al momento de responder determinadas preguntas de la encuesta, dado que estas eran consideradas como información privada para el negocio e invasivas en cierta medida.

En contraparte los profesionales contaron con una entrevista comprendida entre quince y diecinueve preguntas, mismas que varían a partir de la existencia de un negocio o fuente alternativa de ingreso económico. La entrevista fue realizada a funcionarios del área pública y empleados de empresas privadas y se consideró tanto personal de cargos operativos como jefaturas a fin de diversificar respuesta y no delimitar las mismas a una sola categoría de profesionales.

Población

Bolivia cuenta con una tasa de empleabilidad del 69.4%, estando el mercado laboral de este sector abarrotado de oferentes, cuando la demanda no llega ni a un tercio de los mismos. Por otro lado, el sector del comercio informal es un área en constante crecimiento, obteniendo este sector un crecimiento del 5% a partir del 2019, de acuerdo a un estudio realizado por el CEBEC (Centro Boliviano de Economía). el mismo se desarrolla en circunstancias que no cuentan con ningún tipo de control y en muchos casos bajo parámetros ilegales. Si bien existen sectores que cuentan con administración interna a través de asociaciones comerciales, hay muchos otros sectores que carecen de control, como ser restaurantes en laderas, comerciantes ambulantes, comideras ambulantes y comerciantes eventuales, mismos que adoptan el comercio de productos o alimentos en fechas de gran movimiento económico, como navidad, año nuevo, entradas folclóricas, fechas conmemorativas, entre otras.

A raíz del constante ingreso y salida de participantes en este sector y dado que no se cuenta con una cifra estimada en cuanto a comerciantes informales abarcando todos los sectores de estudio. Para fines investigativos, el estudio de población se hará en base a un cálculo de la cantidad de comerciantes registrados en las principales áreas comerciales de la ciudad de La Paz y El Alto, de acuerdo a los últimos datos y estudios obtenidos a través de registros de comerciantes en asociaciones y análisis estadísticos realizados por prensa e instituciones del estado.

Tabla N° 1: Cantidad aproximada de comerciantes en principales sectores comerciales en las ciudades de La Paz y El Alto	
Lugar	N° de comerciantes
Centro	16.228
Max Paredes	15.529
Feria 16 de julio	500.000
Av. Tiahuanaco	45.000
TOTAL	576757

Fuente: Elaboración propia

Muestra

A fin de determinar el tamaño de la muestra se usó la fórmula probabilística para una población finita con un margen de error permitido del 6% e intervalo de confiabilidad del 95%, probabilidad de fracaso de 50% y probabilidad de éxito de 50%.

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

$$n = \frac{576757 \times (1.95)^2 \times 0.5 \times 0.5}{(0.06)^2 \times (576757 - 1) + (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = 266$$

Donde:

N	Población	576757
Z	Nivel de confianza (al 95%)	1.96
d	Margen de error (E)	0.06
p	Probabilidad de éxito	0.5
q	Probabilidad de fracaso	0.5
n	Tamaño de la muestra	266

3. RESULTADOS

Encuestas realizadas a comerciantes del sector informal

Se han evaluado distintos aspectos a fin de identificar los principales factores y tendencias personales que generan la brecha salarial entre los sectores previamente de estudio, para ello se obtuvieron los siguientes datos a partir de una encuesta realizada a comerciantes del sector informal de distintos rubros como alimentación, cosméticos, juguetes, electrónicos, ropa, auto partes, entre otros artículos varios.

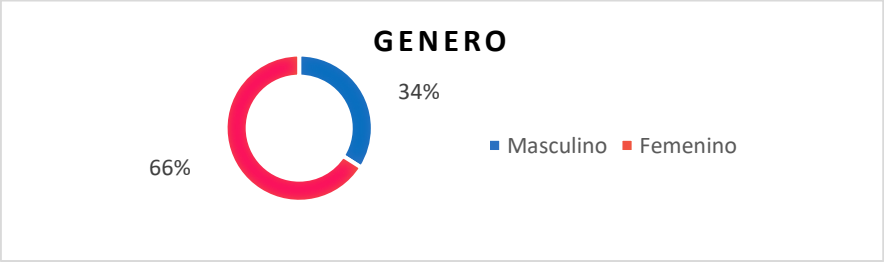
Inicialmente con la primera pregunta, referente al rubro al que pertenecen los comerciantes encuestados, se pudo identificar una amplia diversidad en cuanto a los sectores y los artículos comercializados, siendo esta variedad un reflejo del extenso número de comerciantes y la gran presencia del comercio informal existente en nuestro departamento, así como las pocas barreras de entrada que este tiene, indistintamente del producto a comercializarse.

Para el presente estudio se consideró comerciantes pertenecientes a las principales ferias de comercio informal en las ciudades de La Paz y el Alto. Feria 16 de julio y feria de Villa dolores, extendida en la avenida Tiahuanaco y sectores aledaños, para la ciudad del alto y la Tumusla y centro para la ciudad de La Paz. Todos estos sectores carecen de un registro exacto en cuanto al número de comerciantes en el lugar, esto se da lugar a raíz de un constante ingreso y salida de nuevos oferentes. Si bien las ferias establecidas hace varios años cuentan con registro de comerciantes y patentes por parte de la alcaldía, las mismas no contemplan en sus números a comerciantes ambulantes del día a día, mujeres y hombres que optan por incursionar en el comercio informal, esto ante el reducido número de oportunidades laborales existente.

Los principales rubros o los que más presencia tienen en el mercado dada su facilidad de ingreso y mínimo nivel de experiencia requerido, son los rubros de alimentos y ropa, son estos los más abordados ya que tienen una demanda constante y creciente, tanto alimentos como prendas de

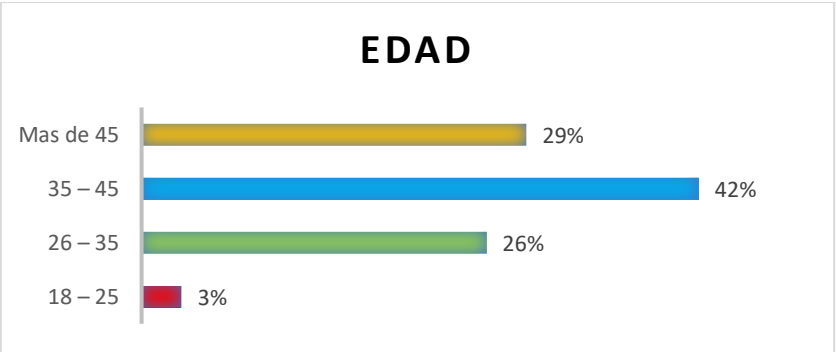
vestir son requeridos de forma diaria, de igual manera son ofertados tanto al por menor como al por mayor. (CadecoCruz, 2018)

Si bien, la encuesta fue realizada a comerciantes de distintos rubros y en las principales áreas de comercio informal del departamento, el producto vendido no es el único factor determinante al momento de cuantificar los ingresos. Se han dado casos en los que se comercializa el mismo producto y lo generado en el mes es completamente diferente, esto debido a distintos factores como ubicación, clientela, precio de venta, costos de mantenimiento, número de empleados, entre otros factores. Al igual que dichos factores, existen otras características propias del rubro que condicionan el nivel de ingreso a raíz de las ventas. Estos factores y características no son los únicos determinantes del precio, ya que a fin de contar con un estudio más variado y abordar mayor cantidad de sectores se ejecutó la encuesta a comerciantes de distintos rubros y de distintos tamaños, siendo estos pequeños, medianos y grandes.



Fuente: Elaboración propia

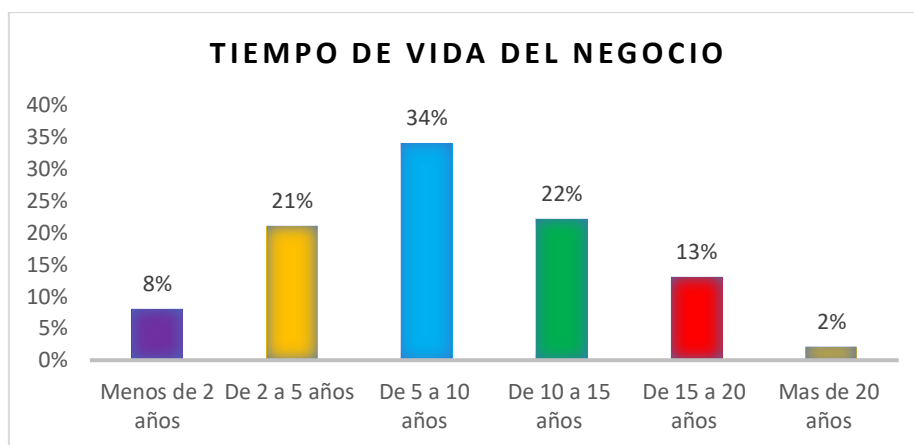
Respecto al rango de edades y al género de la población encuestada, se pudo identificar un notable dominio por parte de la población femenina en el campo del comercio siendo ellas representadas por el 66% de la población encuestada en contra parte al grupo masculino que comprendía solamente el 34%. Cabe mencionar que en muchos casos los negocios eran administrados en pareja, por matrimonios dentro de los cuales ambas partes desempeñaban labores para mantener en funcionamiento el negocio, sin embargo, en dichos casos se hizo mención a la mujer como propietaria principal del mismo. Esto se dio a raíz de que en muchos casos el hombre desempeñaba otra actividad como fuente de ingreso principal y las actividades en el negocio o comercio eran netamente apoyo a la pareja.



Fuente: Elaboración propia

Respecto al rango de edades, se pudo identificar un dominio contundente por parte de población adulta y adulta mayor en el campo del comercio informal, siendo este sector el que más presencia tiene en los distintos rubros, un factor importante de ello es la capacidad de adquisición de un puesto de venta, estos son vendidos desde los 1.000,00 \$ (en los casos más pequeños y peor ubicados) hasta los 15.000,00 \$ dependiendo la ubicación y feria en la que se ubique el puesto, cabe mencionar que estos montos no compran un espacio físico como ser una tienda, un quiosco o similares, con dichos montos solo adquieres la titularidad de un puesto, un espacio en la calle (2x1m. aproximadamente), en el que tienes el derecho de vender. Esta es una importante barrera de entrada para personas jóvenes ya que no muchos cuentan con las posibilidades de adquirir uno de estos puestos de venta.

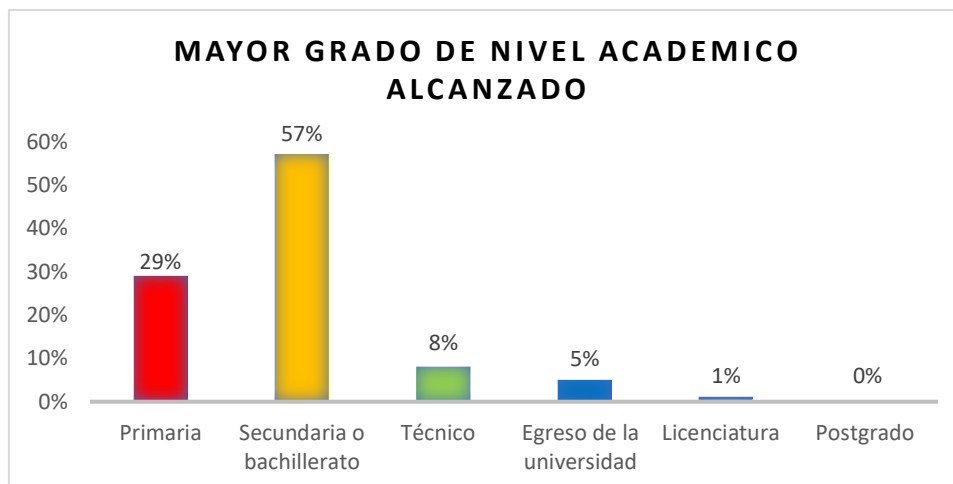
Cabe mencionar que en ciertos casos se dé la presencia de comerciantes jóvenes, esto es a raíz de la transmisión o expansión del negocio por parte de los hijos con ayuda de los padres, la práctica del comercio es una actividad tan bien establecida en muchos casos, que es transmitida de padres a hijos a fin de asegurar una fuente económica estable.



Fuente: elaboración propia

A través de esta pregunta se pudo evidenciar que la actividad del comercio es contemplada en muchos casos como profesión de por vida, siendo incluso los conocimientos del rubro transmitidos a siguientes generaciones, hijos tienden a participar de la actividad del comercio en casos de negocios medianos a grandes, esto ante el precedente existente de éxito. En muchos casos incluso buscan formalizar e incrementar las dimensiones del negocio llevándolo de un conocimiento empírico y adquirido en el ejercicio de la actividad a un conocimiento académico, una cantidad considerable de comerciantes manifestó que sus hijos están estudiando una carrera universitaria relacionada a negocios a fin de llevar las riendas del negocio, potenciarlo, proporcionarle un crecimiento considerable o incluso diversificarlo o llevarlo a otros departamentos.

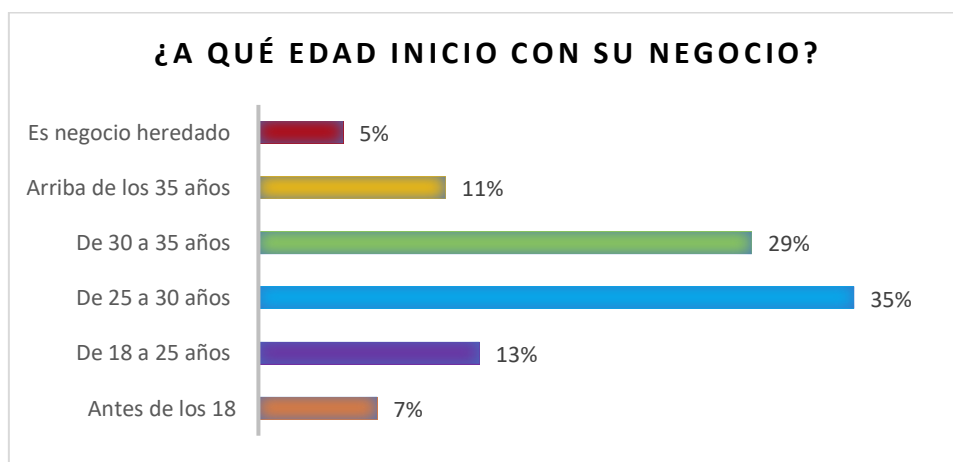
La transmisión de conocimiento de padres a hijos, dado el éxito obtenido en el comercio, es uno de los factores incidentes en la permanencia de negocios por varios años y la creciente presencia de los mismos.



Fuente: elaboración propia

La información recabada a través de esta pregunta evidencia que el comercio informal es la alternativa laboral por excelencia ante la carencia de estudios, en muchos casos se pudo evidenciar que existen profesionales atendiendo negocios, los mismos manifestaron recurrir a esa alternativa ante la dificultad de conseguir un trabajo referente a su área de estudio, sin embargo existen casos, como estudiantes de comercio internacional, contaduría pública, administración de empresas y marketing, en los que dichos conocimientos adquiridos a través de estudios superiores, fueron de ayuda para llevar a cabo el negocio manejado, dado que enfocaron este a la carrera estudiada.

Por otro lado, tenemos a los adultos que, ante la dificultad, ya sea por factores económicos u otro tipo de inconvenientes, no pudieron culminar el colegio, se dedicaron netamente a trabajar para subsistir, en algunos casos como albañiles o empleados y en otros casos dedicados al comercio desde muy jóvenes. Cabe mencionar que gran parte de este grupo de personas enfrentó esas dificultades, dado que se encontraban migrando del área rural a las ciudades de La Paz o El Alto.

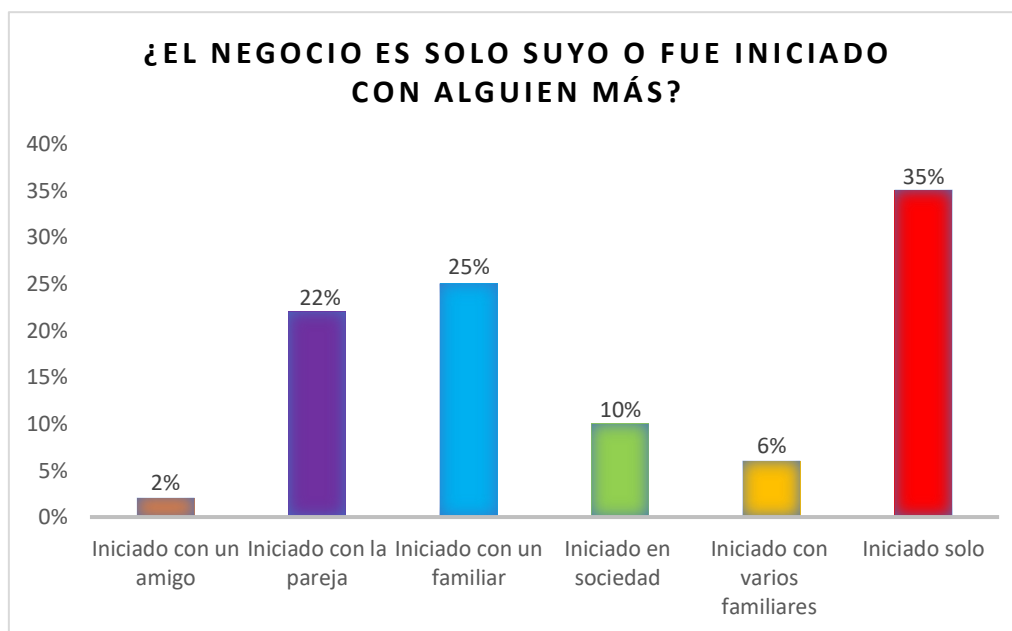


Fuente: elaboración propia

Si bien en muchos casos se dio inicio a la actividad del comercio a muy temprana edad, es este el caso de comerciantes establecidos en ferias hace ya varios años o de comerciantes importadores que a partir de los años de experiencia se han establecido fuertemente en el mercado, existe gran cantidad de comerciantes que dan inicio a su negocio a una edad madura, esto a raíz de las limitaciones económicas que implica iniciar con un negocio para personas de recursos limitados.

Si bien se sabe que las ferias fuertemente establecida hoy en día como la feria Tiahuanaco se han formado a razón de avasallamientos de comerciantes pequeños que ahora están establecidos y cotizando puestos en altas cifras medidas en dólares, los mismos manifiestan haber sufrido un calvario para lograr establecer dichas ferias con sus puestos de venta, ya que se encontraban en constante enfrentamiento ante la alcaldía y la gobernación que quería erradicar dichos puestos de venta para impedir el establecimiento de estas ferias comerciales.

Por lo mismo actualmente es complicado para nuevos comerciantes acceder a este sector de manera competitiva si no se cuenta con el capital necesario, esa razón de ello que muchos inician su negocio a una edad madura cuando ya cuentan con la sustentabilidad necesaria para iniciar su negocio.

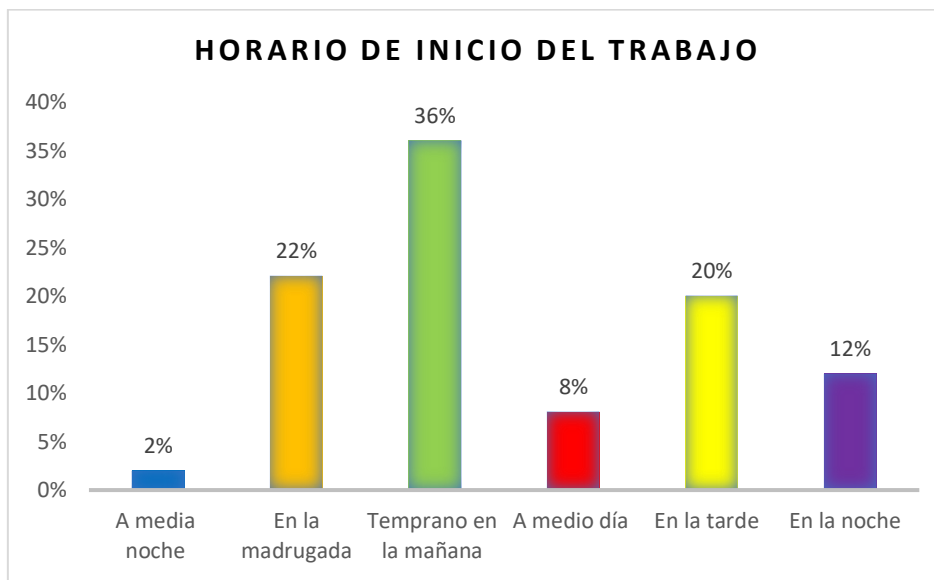


Fuente: elaboración propia

El departamento de La Paz presenta una tendencia a realizar este tipo de emprendimientos ya sea en familia o de manera individual, existe un recelo a relacionarse con terceros para dar inicio a un negocio. El porcentaje de encuestados que dio inicio a su negocio en sociedad este compuesto por importadores que, ya teniendo conocimiento del tema a través de sus padres,

adquirieron contenedores en sociedad, esto a fin de aminorar gastos y diversificar los productos adquiridos.

Por otro lado, es alto el porcentaje de comerciantes que dieron inicio al negocio en pareja, algunos de ellos manifestaron haber sido trabajadores o empleados y a partir de un financiamiento, incursionaron en el campo del comercio y ante el éxito obtenido, ambos dedicaron tiempo completo a fin de hacer crecer el negocio y establecerlo de forma competitiva.

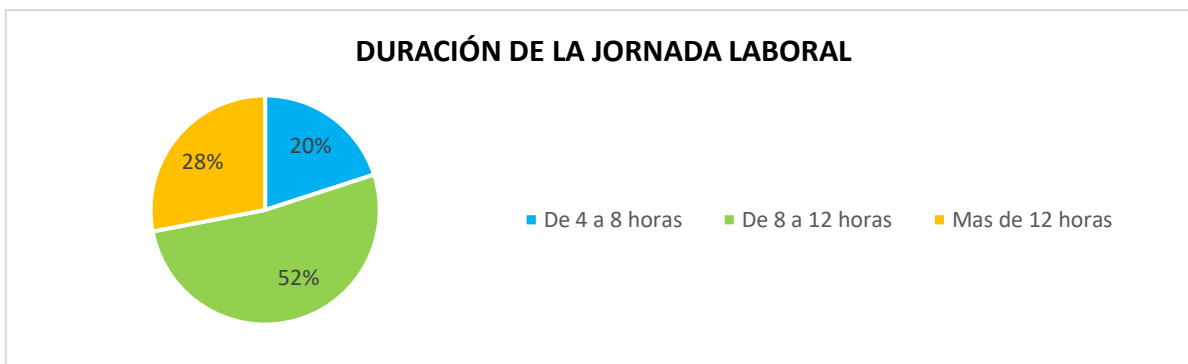


Fuente: elaboración propia

Existe mucha diversificación en este sentido y los resultados varían a raíz de las distintas ferias en las que se realizó la encuesta. Por ejemplo, ferias como la Tumusla y la 16 de julio inician actividades temprano en la mañana y ferias como la Tiahuanaco inician actividades en la tarde.

Es también importante tomar en cuenta a comideras (vendedoras de comida en la calle) que dan inicio a sus actividades muy tarde en la noche o muy temprano en la mañana, destinadas a comerciantes que recogen sus puestos y tiendas o a aquellos que inician muy temprano sus actividades comerciales. Las mismas por lo general inician actividades a media noche o la noche anterior en el caso de las que atienden en la madrugada o en la tarde noche en el caso de las que atienden a altas horas de la noche.

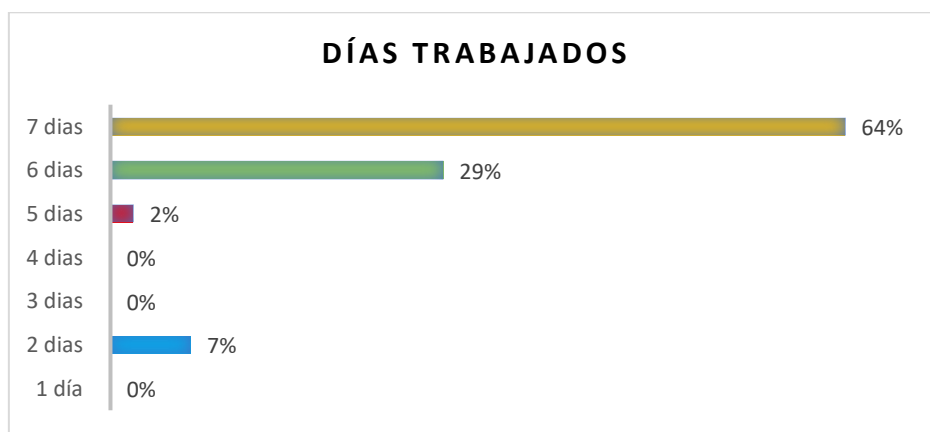
Otros sin embargo manifestaron que, si bien sus negocios inician actividades en la mañana, la adquisición de productos o materia prima implica iniciar las actividades en la madrugada o incluso la noche anterior.



Fuente: elaboración propia

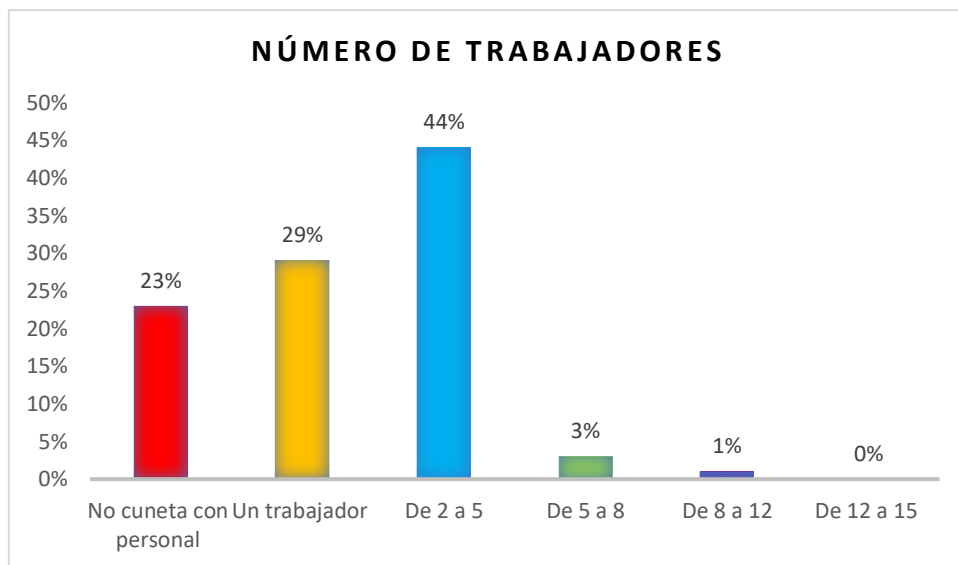
Comerciantes manifestaron que, si bien en muchos casos el tiempo de atención en sus puestos de venta no llegan a alcanzar las doce horas, emplean gran parte de su tiempo en otras actividades que no son la venta, están llegando a ser confección en el caso de ropa, preparación de alimentos en el caso de vendedoras de comida, viajes a otras ciudades a traer mercadería o preparación del producto a vender en el caso de artesanos.

En el resto de caso si existen jornadas de venta que se extienden más de las doce horas y comerciantes que venden lo necesario para el día a día sin prolongación excesiva de su jornada



Fuente: elaboración propia

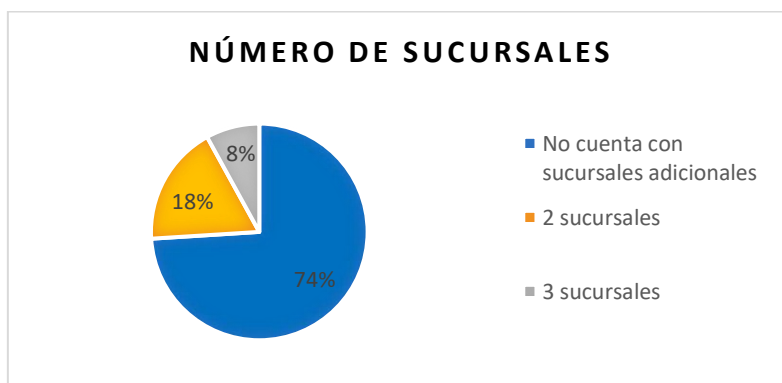
Existe gran tendencia de la población dedicada al comercio a trabajar los siete días de la semana, los casos que escapan de este grupo de la población encuestada pertenecen a comerciantes de la feria 16 de julio, misma que está establecida solo dos días a la semana o dueños de recreos familiares que solo atienden sábados y domingos. El porcentaje que trabaja solamente seis días está compuesto en su gran mayoría por comerciantes pertenecientes a ferias o establecimientos que cierran los domingos, sin embargo, muchos de ellos ignoran el cierre de las galerías comerciales y salen con un puesto callejero, incluso los días domingos o en otros casos apertura sus tiendas indistintamente de la baja concurrencia de personas en el lugar, esto a fin de fidelizar clientela y dar la imagen a los clientes de un negocio siempre disponible para la atención de la población.



Fuente: elaboración propia

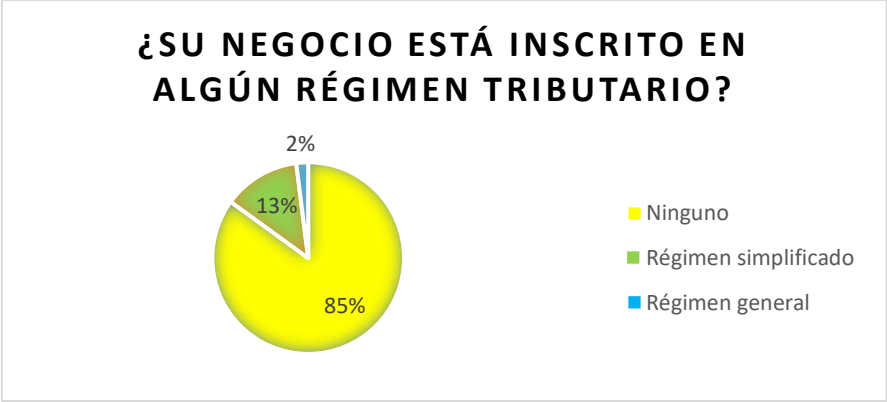
Se pudo identificar que gran parte de los comerciantes cuenta con personal a su disposición, especialmente en el área de venta, mientras que los dueños del negocio se dedican a la adquisición de productos y a generar contacto con proveedores, delegan a sus trabajadores la atención de tiendas. En otros casos como la venta de comida es de igual forma común la presencia de trabajadores, esto ante la concurrencia continua de clientes y la limitada capacidad de atención por parte de los dueños. También está el caso de las tiendas que cuentan ya con sucursales, si bien en ciertos casos estas son atendidas cada una por un familiar, los dueños, estas requieren presencia de colaboradores ante la presencia de antisociales en estos puntos de alta concurrencia.

Lamentablemente estos colaboradores en muchos casos solo reciben contrato de palabra, exentó de beneficios sociales y en muchos casos trabajando solo por comisiones con sueldos sumamente bajos. También están los casos en los que dueños de negocios traen mano de obra joven del área rural, esto ante los bajos costos que les representa, y les dan trabajo por un bajo sueldo “compensado” con vivienda y alimentación.



Fuente: elaboración propia

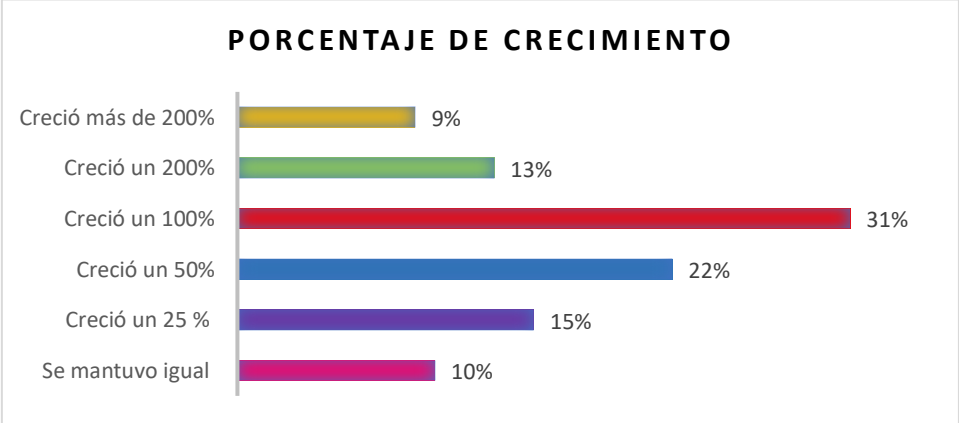
En muchos casos el conformismo o la falta de conocimiento administrativo limita a gran parte de los comerciantes a expandir el negocio, indistintamente del nivel de éxito que tienen, se han visto casos en los que negocios, en muchos casos de comida, tienen alta afluencia de gente incluso dando un tiempo de espera prolongado a sus clientes, estos negocios no presentan intenciones de abrir un nuevo punto de venta. En muchos casos esto se da ante un miedo al fracaso de la nueva sucursal o recelo al manejo de sus recursos y mercadería. En el caso de vendedoras de comida las mismas manifestaron “No van a hacer o atender como yo” haciendo referencia a la sazón y calidez en la atención de los clientes.



Fuente: elaboración propia

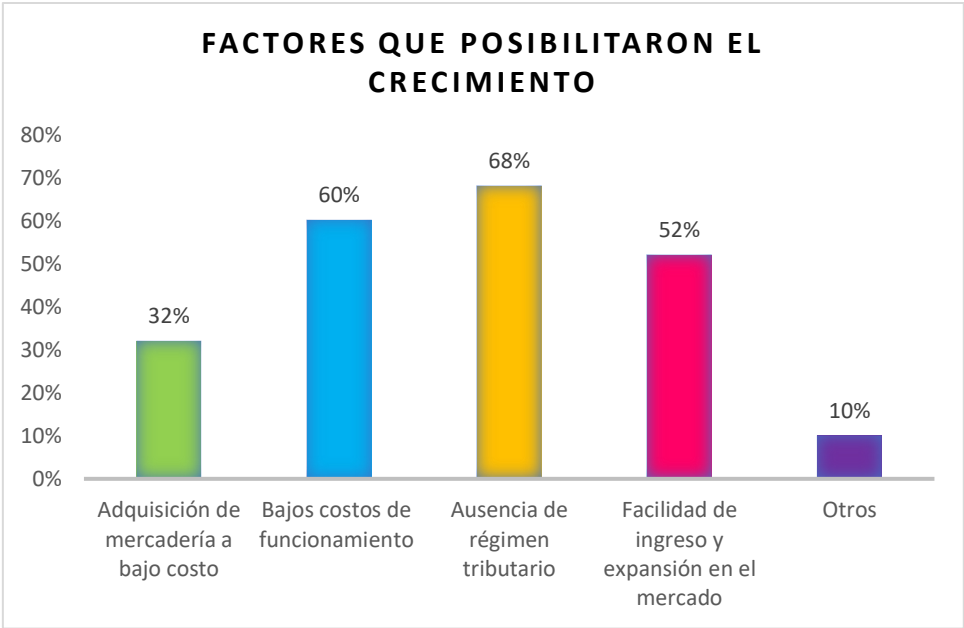
Como se puede evidenciar este es uno de los factores más relevantes en los ingresos de comerciantes, muchos de ellos hacen ventas por miles de bolivianos al día y, sin embargo, no están inscritos en ningún régimen tributario y si lo están realizan ventas sin factura a fin de reducir gastos en el pago de impuestos.

Más allá de ello en muchos casos estos comerciantes adquieren su mercadería a través del contrabando o si lo hacen de manera legal declaran solo un porcentaje de la mercadería importada y el resto no a fin de pagar menos impuestos relacionados a la importación de estos productos.



Fuente: elaboración propia

En muchos casos, sobre todo en negocios pequeños, el crecimiento con el pasar de los años fue sumamente bajo, esto a raíz del repetitivo flujo de la mercadería y el dinero, en muchos casos manifiestan estar cómodos con lo generado. Por otro lado, existen casos, que ante el incremento de clientes se vieron en la necesidad de expandir el negocio, ya sea con sucursales o ampliación de tiendas y son estos negocios los que obtienen a la par crecimiento económico.

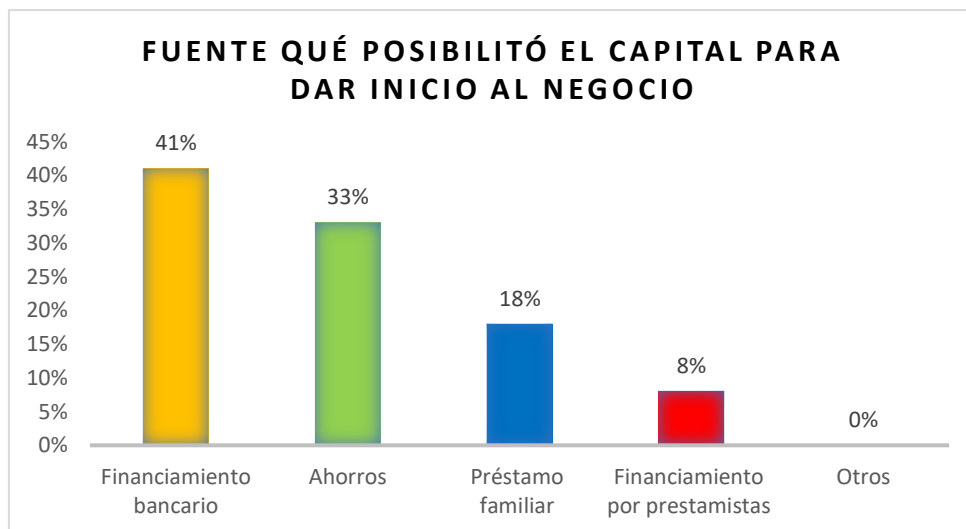


Fuente: elaboración propia

Muchos de los comerciantes encuestados concuerdan en que entre los principales factores que posibilitaron su crecimiento está el no contar con regulación tributaria, esto dadas las tasas de impuestos por la venta en nuestro país e impuesto a las utilidades, representa una ayuda significativa a sus ingresos, ya que estos no se ven alterados en ese sentido, limitando sus obligaciones a la paga de sueldos, alquiler de espacios, servicios básicos, adquisición de mercadería, entre otros.

Otros comerciantes manifestaron, pidiendo estar en el anonimato, que uno de los factores más importantes que posibilitó su crecimiento fue la falta de control en el ingreso de mercaderías provenientes de China, si bien ahora hay más control en ese sentido, estos comerciantes continúan ingeniándose las para introducir esta mercadería pagando la menor cantidad posible de impuestos.

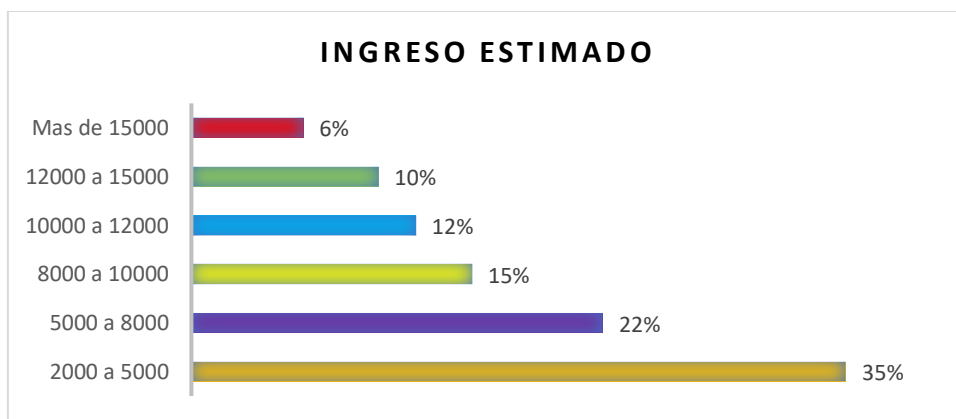
Otro factor interesante que posibilitó su crecimiento es la inserción de dinero a través de prestamistas informales, a través de ellos se ahorran los prolongados tiempos de espera para la aprobación de créditos en el banco y cuentan con mayor facilidad de acceso.



Fuente: elaboración propia

El capital es un factor muy importante a considerar al momento de dar inicio a un negocio, este determina las dimensiones del mismo y a su vez el alcance que se le podrá dar, como se mencionó anteriormente, ya sea en una feria de calle o en una galería comercial, los costos de iniciar y manejar un negocio no son bajos, en caso que querer que este sea competitivo, en galerías comerciales el monto de alquiler es alto, dependiendo el lugar en el que se encuentre y para el posicionamiento en ferias se debe contar con un puesto de venta ya que todo el espacio público se encuentra ocupado, en caso de querer adquirir un espacio cómodo para la venta se debe contar con al menos dos puestos de venta, mismos que podrían llegar a costar de 6000\$ a 20000\$ dependiendo la ubicación y concurrencia del lugar.

Los bancos son uno de los medios de preferencia para el inicio de actividades comerciales, sin embargo, muchos otros optan por prestamistas informales o préstamos familiares por su facilidad de acceso. Otro gran porcentaje da inicio a su negocio a través del traspaso de mercadería por parte de sus padres, este es un caso recurrente en hijos de comerciantes ya establecidos en el mercado.



Fuente: elaboración propia

Todos los aspectos anteriormente mencionados influyen en alta medida en el monto generado mensualmente por los comerciantes, si bien existió cierto recelo por revelar los ingresos percibidos mensualmente, proporcionaron un estimado de los mismos. Estos se encuentran categorizados en cifras y dichas cifras cubren sectores en específico, por ejemplo, el 35% que percibe entre 2000Bs. y 5000Bs. Esta en su mayoría comprendido por pequeños comerciantes, muchos de los cuales no cuentan con sucursales o trabajadores a su disposición, el otro alto porcentaje cuenta en su mayoría con galerías comerciales o con puestos de venta en lugares más concurridos, estos poseen trabajadores a su disposición y en muchos casos cuentan con alguna sucursal o con el tiempo optaron por la expansión de su tienda o negocio.

Entrevistas realizadas a profesionales titulados

En el caso de los profesionales titulados se realizaron entrevistas a profesionales que desempeñan sus actividades tanto al área pública como en el área privada, se consideró rangos de edades variadas, contemplando a profesionales en ejercicio recién titulados y otros con años de experiencia y cargos altos.

Una característica importante de los mismos es el nivel de preparación, si bien para formar parte del estudio deben ser titulados, muchos de ellos no se limitaron y cuentan con estudios de post grado o incluso una segunda carrera complementaria. En el caso de los profesionales jóvenes, los mismos perciben ingresos bajos, en comparación a comerciantes con baja experiencia y presencia en el mercado, por otro lado, los profesionales de mayor jerarquía, aquellos que cuentan con más experiencia perciben salarios altos, sobre todo en el sector público, donde los salarios a funcionarios de planta exceden los 7000 Bs.

En cuanto a las jornadas de trabajo, es donde mayor diferencia se percibe respecto a los comerciantes, funcionarios del área pública o privada limitan sus actividades laborales en su mayoría a 8 horas diarias y a 5 o 6 días a la semana dependiendo la institución.

Por otro lado, respecto a fuentes alternativas de ingreso o al interés de optar por una segunda fuente de ingreso económico las opiniones fueron muy divididas, en su mayoría los profesionales jóvenes manifestaron tener el deseo de iniciar un negocio propio, ideas partían desde consultoras, empresas, incluso se contemplaban emprendimientos. Por otro lado, los profesionales de mayor rango y más experimentados, en su mayoría no contemplaban esa posibilidad, ellos estaban más enfocados en el crecimiento profesional, desarrollo de habilidades y optar por un mejor cargo, claro que estas respuestas no eran estrictamente orientadas a estos dos sectores, hubieron profesionales jóvenes que no contemplaban la idea de tener un negocio o una fuente alternativa de ingreso, así como había profesionales experimentados que si lo contemplaban como una opción importante a futuro. También existían profesionales que contaban con fuentes de ingreso alternativas como ser viviendas que les generaban un alquiler mensual o incluso negocios manejados enteramente por trabajadores.

Una característica interesante identificada en este grupo de personas, es la hallada a través de la pregunta que buscaba conocer como dio inicio su vida profesional, los entrevistados manifestaron en su gran mayoría haber obtenido trabajo sin mucha dificultad en sus primeros años como profesional, siendo algunos contratados a través de la realización de pasantías, otros firmando parte de empresas familiares, recomendaciones o incluso con la sola postulación a empresas solicitantes de personal.

Dicho dato podría dar un parámetro de uno de los factores que llevan a un grupo de la población a optar por el comercio informal, mismo que es la dificultad de acceso a trabajos legalmente establecidos.

4. DISCUSIÓN

(Lugo A. A., 2018) concluye en su investigación que es preciso contar con una parametrización en cuanto a capacidades para determinar el profesionalismo, las aptitudes y habilidades de los trabajadores, este fungiría como una escala de medición para la asignación de salarios, este va enfocado a proporcionar una mejor evaluación y asignación de salarios en base a las competencias, esto con el fin de reducir la brecha salarial por tema de prejuicios, independientemente del nivel de preparación, que este deje de ser un referente y se considere también aspectos de experiencia, preparación complementaria y otras habilidades obtenidas.

Si bien esta investigación no va enfocada como tal a la brecha entre comerciantes y profesionales, hace alto énfasis en un tema muy importante que genera la brecha salarial en nuestro país, este es la asignación de altos salarios a funcionarios públicos, salarios que son pagados a funcionarios, en muchos casos, carentes de preparación académica. Empleando dicho sistema propuesto por Aguilera y Castro se reducirían salarios en el sector público, disminuyendo de este modo la brecha salaria existente, a su vez también limitaría el acceso a cargos públicos a profesionales realmente preparados, situación que crearía mayor competencia potenciando de este modo el desarrollo.

Los resultados obtenidos por Aguilera y Castro, a pesar de ser estudios realizados en México, proporcionan resultados similares a los obtenidos en la presente investigación, exponiendo una diferencia salarial importante tanto entre profesionales como entre estos y otros sectores de la población.

Otro trabajo enfocado más en la desigualdad salarial y territorial que en la calificación y ponderación de profesionales realizado en la Universidad Autónoma de Barcelona para el departamento de economía aplicada en una tesis de doctorado en economía establece que la brecha salarial se da a partir de una serie de tres factores, el crecimiento de la población con edad para trabajar, el incremento de la población económicamente activa y el incremento de la jornada laboral. El trabajo también plantea una inclinación hacia la terciarización como respuesta a la creciente demanda laboral. (Lugo D. C., 2005) hace mención es su tesis doctoral a características muy importantes en el presente estudio y que guardan alto nivel de relación con la brecha salarial identificada en nuestro contexto, ya que esta no solo se da entre profesionales

y comerciantes del sector informal, sino que también la misma se genera dentro de los propios campos de estudio, profesionales mejor pagados que otros y de igual manera con los comerciantes.

Una característica mencionada en la Investigación de Lugo concordante con la realidad boliviana es la tendencia a la terciarización a raíz del abarrotado mercado de oferentes laborales. Ambos contextos al contar con alta cantidad de oferentes laborales y un limitado número de fuentes de trabajo, inclinan a su población a optar por otras alternativas de trabajo, en el presente caso de estudio el comercio informal, altamente relacionable con la terciarización planteada por la Investigación de Lugo.

Una forma en la que podemos ejemplificar la terciarización planteada ante el creciente mercado laboral, es la contratación de trabajadores provenientes del área rural para la atención de puestos de venta, confección de prendas, preparación de alimentos para la venta de comestibles, entre otras actividades realizadas en su gran mayoría por comerciantes del sector informal, el sector con alto dominio de economía en el departamento de La Paz.

5. CONCLUSIONES

A lo largo de la presente investigación se identificó una serie de problemas e irregularidades en el sector comprendido por el comercio informal, estas van desde evasión de impuestos, adquisición de productos por medios ilícitos, hasta incluso explotación laboral. Estos y otros factores han posibilitado el fortalecimiento del comercio informal convirtiendo a este en una potencia económica al menos en el departamento de La Paz. Tan solo la feria 16 de julio maneja cientos de miles de dólares cada jueves y domingo, esta nueva “burguesía aimara” como ha sido llamada por distintos medios, logro apilar fortunas a partir del comercio informal, actividad acompañada de la ya mencionada evasión tributaria y en muchos casos contrabando.

La carencia de control a este sector de la población posibilito el incremento del comercio y contrabando en nuestro país y el mismo a su vez, a través de una reacción en cadena, desato una serie de consecuencias. Ante la alta oferta laboral y la pretensión de reducción de costos por parte de los comerciantes, se tiende a depreciar la mano de obra, motivo por el cual tanto profesionales recién titulados y con una temprana inserción al mercado laboral como colaboradores de negocios medianos y grandes cuentan con bajos sueldos y los del último grupo, además de ello, carecen de beneficios sociales como aportes para la jubilación, seguro de salud y demás beneficios correspondientes según la ley.

Además de la depreciación de la mano de obra a raíz del creciente mercado de oferentes laborales, la brecha salarial entre profesionales y comerciante del sector informal tiene como consecuencia el daño a las arcas del estado, dado que el incremento de la riqueza de comerciante e importadores es a costa de la evasión tributaria, a raíz de un débil control, la informalidad y venta de artefactos y electrónicos sin factura, misma que se ha convertido en una actividad normal para la población boliviana.

6. BIBLIOGRAFÍA

- 34, G. A. (4 de Febrero de 2021). *Brecha salarial: definición, datos y causas*. Obtenido de <https://protecciondatos-lopd.com/empresas/brecha-salarial/>
- Acevedo, H. L. (2015). *Trayectorias sociales de jóvenes comerciantes ambulantes en la ciudad de El Alto*. Obtenido de OpenEditionJournals: <https://journals.openedition.org/bifea/7700>
- Acevedo, H. L. (2018). *Trayectorias sociales y laborales de comerciantes informales de El Alto, La Paz, Bolivia*. Obtenido de Las ciencias sociales y la agenda nacional: <https://www.comecso.com/ciencias-sociales-agenda-nacional/cs/article/view/2137>
- Alcobendas, A. d. (Diciembre de 2015). *Asociación*. Obtenido de https://www.imaginalcobendas.org/wp-content/uploads/2015/12/1.QU_ES_UNA_ASOCIACION.pdf
- Belén, C. J.-E. (26 de Octubre de 2018). *XIII Jornadas de Investigación*. Obtenido de ECONOMIA y COMERCIO INFORMAL FCE/UNL: <https://fce.unl.edu.ar/jornadasdeinvestigacion/trabajos/uploads/trabajos/94.pdf>
- CadecoCruz. (2018). *Más del 90% del empleo en comercio es informal, según informe de la OIT*. Obtenido de <https://www.cadecocruz.org.bo/index.php?op=200&gr=1&nw=3977>
- Cepeda, M. A.-F. (1 de Julio de 2011). *EL DESEMPLEO, UNA PROBLEMÁTICA QUE NO DEJA DE EXISTIR*. Obtenido de [file:///C:/Users/hp/Downloads/macero,+Articulo7%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/hp/Downloads/macero,+Articulo7%20(1).pdf)
- Cori, J. (15 de Noviembre de 2022). *Tasa de ocupación en Bolivia llega al 70,6% al tercer trimestre de 2022*. Obtenido de Agencia Boliviana de Información: <https://www.abi.bo/index.php/noticias/politica/36-notas/noticias/economia/30030-tasa-de-ocupacion-en-bolivia-llega-al-70-6-al-tercer-trimestre-de-2022>
- Cornejo Espinoza, S. A. (2017). *La evasión tributaria y su impacto en la recaudación fiscal en*. Obtenido de Escuela de Posgrado Universidad Cesar Vallejo: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/14553/Cornejo_ESA.pdf
- Dundempresa. (Enero de 2021). *Estadísticas del Registro de Comercio en Bolivia*. Obtenido de https://www.fundempresa.org.bo/docs/contents/es/269_enero-2021.pdf
- eaBolivia.com. (2023). *El Alto: Feria 16 de Julio tiene más de 500.000 comerciantes registrados*. Obtenido de <https://www.eabolivia.com/el-alto-noticias/15333-el-alto-feria-16-de-julio-tiene-mas-de-500000-comerciantes-registrados.html>
- Escobar, L. (10 de Julio de 2022). *Arias promete “mano dura” al comercio ilegal desde agosto*. Obtenido de Pagina Siete : <https://www.paginasiete.bo/sociedad/arias-promete-mano-dura-al-comercio-ilegal-desde-agosto-XY3122176>

- Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia. (11 de Agosto de 2000). *LEY GENERAL DE ADUANAS Ley N° 1990*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.bo/aduana7/sites/default/files/kcfinder/files/legislacion/LEY%20GENERAL.pdf>
- Gomez, L. (2022). *Definición de Formación Académica*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/general/formacion-academica.php>
- INE. (17 de Marzo de 2023). *BOLIVIA: PRINCIPALES INDICADORES DE EMPLEO POR MES, SEGÚN GRUPO DE DEPARTAMENTOS*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.gob.bo/index.php/estadisticas-sociales/bolivia-principales-indicadores-de-empleo-por-mes-segun-grupo-de-departamentos/>
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2022). *LA TASA DE DESOCUPACIÓN EN BOLIVIA DISMINUYÓ EN 0,9 P.P EN 2022*. Obtenido de <https://www.ine.gob.bo/index.php/la-tasa-de-desocupacion-en-bolivia-disminuyo-en-09-p-p-en-2022/>
- Iriarte, N. (19 de Agosto de 2022). *El 90 % de los bolivianos tiene empleos informales y carecen de seguro de salud*. Obtenido de Bloomberg Línea: <https://www.bloomberglinea.com/2022/08/19/el-90-de-los-bolivianos-tiene-empleos-informales-y-carecen-de-seguro-de-salud/>
- Jimeno, A. J. (9 de Marzo de 2023). *Economía informal y crecimiento*. Obtenido de Pagina 7: <https://www.paginasiete.bo/opinion/columnistas/economia-informal-y-crecimiento-AE6701121>
- Lugo, A. A. (Julio de 2018). *Calificación laboral y desigualdad salarial: un ejercicio metodológico por conglomerados*. Obtenido de SciELO: https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802018000200065
- Lugo, D. C. (Junio de 2005). *Salarios y desigualdad territorial*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/13276673.pdf>
- Mamani, L. (12 de Marzo de 2021). *EN 2020 LA TASA DE DESEMPLEO CERRÓ EN 8,4% POR LA PANDEMIA*. Obtenido de ISESAD: <https://www.inesad.edu.bo/2021/03/12/en-2020-la-tasa-de-desempleo-cerro-en-84-por-la-pandemia/>
- Manuel Torrez Rivera. (9 de Agosto de 2021). Obtenido de Ruiz Healy Times: <https://ruizhealytimes.com/economia-y-negocios/el-ingreso/>
- Maura, V. G. (2002). *¿QUÉ SIGNIFICA SER UN PROFESIONAL COMPETENTE?* Obtenido de RioOIE: <https://rieoei.org/historico/deloslectores/Maura.PDF>
- Mexicano, S. (14 de Septiembre de 2021). *Gaceta del Senado*. Obtenido de Senado.gob.MX: https://www.senado.gob.mx/65/gaceta_del_senado/documento/120549
- Mexico, S. d. (14 de Septiembre de 2021). *Gaceta del senado*. Obtenido de Senado.gob.mx: https://www.senado.gob.mx/65/gaceta_del_senado/documento/120549

- Morató, R. P. (2015). *Max Paredes, el comercio popular y la apropiación del espacio público*. Obtenido de SciELO: Max Paredes, el comercio popular y la apropiación del espacio público
- Moreira, M. (22 de Abril de 2022). *¿El MAS potenció la informalidad en el país?* Obtenido de Agencia Boliviana de Información: <https://abi.bo/index.php/categoria-columnistas/21262-el-mas-potencio-la-informalidad-en-el-pais>
- Mujeres, O. (2015). *Conoce más sobre brecha salarial: causas, cifras y por qué hay que combatirla*. Obtenido de <https://lac.unwomen.org/es/que-hacemos/empoderamiento-economico/epic/que-es-la-brecha-salarial>
- OIT . (2014). *Hacia el derecho al trabajo*. Obtenido de Oficina Internacional del Trabajo: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_563303.pdf
- Olivares, S. (18 de Julio de 2021). *La informalidad hace temblar a los pequeños negocios*. Obtenido de La Razon: <https://www.la-razon.com/financiero/2021/07/18/la-informalidad-hace-temblar-a-los-pequenos-negocios/>
- Rivas, M. (03 de Febrero de 2014). *45.000 comerciantes son 'dueños' de una avenida y 3 calles en la Ceja*. Obtenido de La Razón: <https://www.la-razon.com/sociedad/2014/02/03/45-000-comerciantes-son-duenos-de-una-avenida-y-3-calles-en-la-ceja/>
- Sausa Cornejo, M. R. (2014). *Delitos aduaneros y de contrabando*. Obtenido de Alicia: https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/USAN_9ca40403134a4b46e99454eb43c5f5ea
- UNICEN. (2021). *El desempleo en profesionales*. Obtenido de Universidad Central: <https://unicen.edu.bo/estadisticas-de-desempleo/>
- Valdez, D. V. (2015). *ECONOMÍA INFORMAL EN BOLIVIA: ANÁLISIS, EVALUACIÓN Y CUANTIFICACIÓN EN BASE AL ENFOQUE MONETARIO DE LA DEMANDA DE EFECTIVO (PERIODO 1994-2014)*. Obtenido de SeiELO: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2518-44312015000200006
- Valdivia, G. M. (2017). *“LAS MAÑANERAS”: Mercado Laboral Informal*. Obtenido de <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/15466/LAS%20MA%C3%91ANERAS%20Mercado%20Laboral%20Informal%20Cultura%20y%20Movilidad%20Social.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS

“LA BRECHA SALARIAL ENTRE PROFESIONALES TITULADOS Y COMERCIANTES DEL SECTOR INFORMAL EN EL DEPARTAMENTO DE LA PAZ”

Encuesta sector informal

Edad:	<input type="text"/>
-------	----------------------

Genero	F	<input type="checkbox"/>	M	<input type="checkbox"/>
--------	---	--------------------------	---	--------------------------

¿A qué se dedica usted?

<input type="text"/>

¿Cuánto tiempo lleva en su negocio?

Menos de 2 años <input type="checkbox"/>	De 10 a 15 años <input type="checkbox"/>
De 2 a 5 años <input type="checkbox"/>	De 15 a 20 años <input type="checkbox"/>
De 5 a 10 años <input type="checkbox"/>	Mas de 20 años <input type="checkbox"/>

¿Cuál es el mayor grado de nivel académico alcanzado?

Primaria <input type="checkbox"/>	Egreso de la universidad <input type="checkbox"/>
Secundaria <input type="checkbox"/>	Licenciatura <input type="checkbox"/>
Técnico <input type="checkbox"/>	Postgrado <input type="checkbox"/>

¿A qué edad inicio con su negocio?

Antes de los 18 <input type="checkbox"/>	De 30 a 35 años <input type="checkbox"/>
De 18 a 25 años <input type="checkbox"/>	Arriba de los 35 años <input type="checkbox"/>
De 25 a 30 años <input type="checkbox"/>	Es negocio heredado <input type="checkbox"/>

¿El negocio es solo suyo o fue iniciado con alguien más?

Iniciado con un amigo <input type="checkbox"/>	Iniciado en sociedad <input type="checkbox"/>
Iniciado con mi pareja <input type="checkbox"/>	Iniciado con varios familiares <input type="checkbox"/>
Iniciado con un familiar <input type="checkbox"/>	Inicie sol@ <input type="checkbox"/>

hora o etapa del día da inicio a su jornada laboral?

Inicia a media noche <input type="checkbox"/>	Inicia a medio día <input type="checkbox"/>
Inicia en la madrugada <input type="checkbox"/>	Inicia en la tarde <input type="checkbox"/>
Inicia temprano en la mañana <input type="checkbox"/>	Inicia en la noche <input type="checkbox"/>

¿Aproximadamente cuantas horas al día le dedica a su trabajo?

De 4 a 8 horas <input type="checkbox"/>
De 8 a 12 horas <input type="checkbox"/>
Mas de 12 horas <input type="checkbox"/>

¿Cuántos días a la semana trabaja?

1	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/>
7	<input type="checkbox"/>

¿Cuenta con personal a su disposición (empleados, ayudantes, vendedores, etc.)? De ser así ¿Cuánto personal tiene a su disposición?

No cuento con personal <input type="checkbox"/>
Tengo un solo trabajador <input type="checkbox"/>
De 2 a 5 trabajadores <input type="checkbox"/>
De 5 a 8 trabajadores <input type="checkbox"/>
De 8 a 12 trabajadores <input type="checkbox"/>
De 12 a 15 trabajadores <input type="checkbox"/>
Mas de 15 trabajadores <input type="checkbox"/>

¿Su negocio cuenta con sucursales? Y de ser así ¿con cuantas cuentas?

No cuenta con sucursales <input type="checkbox"/>	Cuatro sucursales <input type="checkbox"/>
Dos sucursales <input type="checkbox"/>	Cinco sucursales <input type="checkbox"/>
Tres sucursales <input type="checkbox"/>	Mas de cinco sucursales <input type="checkbox"/>

¿Su negocio está inscrito en algún régimen tributario?

No está inscrito	<input type="checkbox"/>
Régimen simplificado	<input type="checkbox"/>
Régimen general	<input type="checkbox"/>

¿Cuenta con alguna otra fuente de ingreso u otro negocio? Y de ser así ¿Cuál es este?

--

En términos de crecimiento ¿Cuánto considera usted que ha crecido su negocio en comparación al primer año?

Se mantuvo igual	<input type="checkbox"/>	Creció un 100% (Se duplico)	<input type="checkbox"/>
Creció un 25%	<input type="checkbox"/>	Creció un 200% (Se triplico)	<input type="checkbox"/>
Creció un 50%	<input type="checkbox"/>	Creció más de un 200%	<input type="checkbox"/>

¿Cuáles considera usted que han sido los factores que posibilitaron ese crecimiento?

Adquisición de mercadería a bajo costo	<input type="checkbox"/>
Bajos costos de funcionamiento	<input type="checkbox"/>
Ausencia de un régimen tributario	<input type="checkbox"/>
Facilidad de ingreso y expansión en el mercado	<input type="checkbox"/>
Otro:	

¿Cuál fue la fuente que posibilitó el capital para dar inicio al negocio?

Financiamiento bancario	<input type="checkbox"/>
Ahorros	<input type="checkbox"/>
Préstamo de un familiar	<input type="checkbox"/>
Financiamiento por prestamistas	<input type="checkbox"/>
Otro:	

¿Cuánto es el aproximado que genera su negocio mensualmente?

2000 a 5000	<input type="checkbox"/>	10000 a 12000	<input type="checkbox"/>
5000 a 8000	<input type="checkbox"/>	12000 a 15000	<input type="checkbox"/>
8000 a 10000	<input type="checkbox"/>	Mas de 15000	<input type="checkbox"/>

**“LA BRECHA SALARIAL ENTRE PROFESIONALES TITULADOS Y
COMERCIANTES DEL SECTOR INFORMAL EN EL DEPARTAMENTO DE LA
PAZ”**

Entrevistas profesionales titulados

Edad:	<input type="text"/>
-------	----------------------

Genero	F	<input type="checkbox"/>	M	<input type="checkbox"/>
--------	---	--------------------------	---	--------------------------

¿A qué se dedica usted?

¿Cuánto tiempo lleva desempeñando este trabajo?

¿Con que nivel de educación cuenta?

¿Qué carrera estudio?

¿Qué tipo de funciones desempeña en su trabajo?

¿Aproximadamente cuantas horas al día le dedica a su trabajo?

¿Cuántos días a la semana trabaja?

¿Cuenta con personal a su disposición (sub alternos, empleados, etc.)?

¿Cuenta con una fuente de ingreso adicional a su trabajo?

SI

¿Cuál es esta fuente de ingreso?

¿Mensualmente cuánto le genera aproximadamente esta fuente alterna de ingresos?

(En caso de ser negocio) ¿Su negocio se encuentra inscrito a algún régimen tributario?

¿Cuánto tiempo lleva el negocio e funcionamiento?

NO

¿Es de su interés dar inicio a un negocio o a alguna fuente de ingreso alternativa a su trabajo?

¿Qué le dificulta o impide iniciar un negocio u optar por una fuente de ingresos alternativa?

¿Cuánto percibe a raíz de su trabajo?

¿Cuenta con alguna especialización, maestría, doctorado o segunda carrera?

¿Podría hablarnos acerca de las promociones o ascensos que haya tenido a lo largo de su vida profesional?

¿Cómo fue el inicio de su vida profesional?

¿Qué factores incidieron en su crecimiento profesional?

¿Qué tanto se han incrementado sus ingresos respecto a su primer año y en base a que se dio dicho incremento?

DATOS OBTENIDOS A TRAVÉS DE LA ENCUESTA

Genero de la población encuestada		
Masculino	34%	90
Femenino	66%	176
Edad de la población encuestada		
18 – 25	3%	8
26 – 35	26%	69
35 – 45	42%	112
Mas de 45	29%	77
¿Cuánto tiempo lleva en su negocio?		
Menos de 2 años	8%	21
De 2 a 5 años	21%	56
De 5 a 10 años	34%	90
De 10 a 15 años	22%	59
De 15 a 20 años	13%	35
Mas de 20 años	2%	5
¿Cuál es el mayor grado de nivel académico alcanzado?		
Primaria	29%	77
Secundaria o bachillerato	57%	152
Técnico	8%	21
Egreso de la universidad	5%	13
Licenciatura	1%	3
Postgrado	0%	0
¿A qué edad inicio con su negocio?		
Antes de los 18	7%	19
De 18 a 25 años	13%	35
De 25 a 30 años	35%	93
De 30 a 35 años	29%	77
Arriba de los 35 años	11%	29
Es negocio heredado	5%	13
¿El negocio es solo suyo o fue iniciado con alguien más?		
Iniciado con un amigo	2%	5
Iniciado con la pareja	22%	59
Iniciado con un familiar	25%	67
Iniciado en sociedad	10%	27
Iniciado con varios familiares	6%	16
Iniciado solo	35%	93
¿A qué hora o en que etapa del día da inicio a su jornada laboral?		
A media noche	2%	5

En la madrugada	22%	59
Temprano en la mañana	36%	96
A medio día	8%	21
En la tarde	20%	53
En la noche	12%	32
¿Aproximadamente cuantas horas al día le dedica a su trabajo?		
De 4 a 8 horas	20%	53
De 8 a 12 horas	52%	138
Mas de 12 horas	28%	74
¿Cuántos días a la semana trabaja?		
1 día	0%	0
2 días	7%	19
3 días	0%	0
4 días	0%	0
5 días	2%	5
6 días	29%	77
7 días	64%	170
¿Cuenta con personal a su disposición (empleados, ayudantes, vendedores, etc.)? De ser así ¿Cuánto personal tiene a su disposición?		
No cuenta con personal	23%	61
Un trabajador	29%	77
De 2 a 5	44%	117
De 5 a 8	3%	8
De 8 a 12	1%	3
De 12 a 15	0%	0
¿Su negocio cuenta con sucursales? Y de ser así ¿con cuantas cuentas?		
No cuenta con sucursales adicionales	74%	197
2 sucursales	18%	48
3 sucursales	8%	21
4 sucursales	0%	0
5 sucursales	0%	0
Mas de 5 sucursales	0%	0
¿Su negocio está inscrito en algún régimen tributario?		
Ninguno	85%	226
Régimen simplificado	13%	35
Régimen general	2%	5
En términos de crecimiento ¿Cuánto considera usted que ha crecido su negocio en comparación al primer año?		
Se mantuvo igual	10%	27
Creció un 25 %	15%	40

Creció un 50%	22%	59
Creció un 100%	31%	82
Creció un 200%	13%	35
Creció más de 200%	9%	24
¿Cuáles considera usted que han sido los factores que posibilitaron ese crecimiento?		
Adquisición de mercadería a bajo costo	32%	85
Bajos costos de funcionamiento	60%	160
Ausencia de régimen tributario	68%	181
Facilidad de ingreso y expansión en el mercado	52%	138
Otros	10%	27
¿Cuál fue la fuente que posibilitó el capital para dar inicio al negocio?		
Financiamiento bancario	41%	109
Ahorros	33%	88
Préstamo familiar	18%	48
Financiamiento por prestamistas	8%	21
Otros	0%	0
¿Cuánto es el aproximado que genera su negocio mensualmente?		
2000 a 5000	35%	93
5000 a 8000	22%	59
8000 a 10000	15%	40
10000 a 12000	12%	32
12000 a 15000	10%	27
Mas de 15000	6%	16