

***Estudiando la Heterogeneidad y las condiciones de vida en el sector informal urbano:
El caso de Bolivia en el 2002***

León Darío Parra Bernal*
Milenka Argote Cusi**

En el artículo se realiza un acercamiento tanto a la heterogeneidad que existió al interior del sector informal, como a la relación entre el tipo de actividades que allí se realizaron con las condiciones de vida de los individuos que trabajaron en ese sector en Bolivia en el 2002. Para ello, se construyó una tipología para caracterizar a los trabajadores informales de acuerdo a ocupaciones de subsistencia y empresariedad. Se trabajó con la encuesta nacional de hogares del Programa de Mejoramiento de Condiciones de Vida del INE - Bolivia-, tomando como unidad de análisis las principales 9 ciudades de ese país. Entre los principales resultados que arrojó el estudio podemos mencionar: por una parte, que la probabilidad de que un trabajador informal realice actividades clasificadas como de subsistencia es muy superior a la probabilidad de que realice actividades de tipo empresarial. Por otra parte, la heterogeneidad del sector informal vista en función de los tipos de informalidad descritos, indica una estrecha asociación entre el tipo de trabajador informal y el nivel de condiciones de vida de su hogar.

Palabras Clave: Sector informal, Heterogeneidad Laboral, Empleo en Bolivia, Condiciones de Vida

The objective of this paper is to analyze the degree of heterogeneity that existed in the informal sector in Bolivia in 2002, and the relationship between informal activities and the living conditions of the people that worked in this sector. We propose a typology for the informal workers according whit subsistence and entrepreneurship occupations. The survey that we are going to use for this proposes is the national homes survey of MECOVI – INE, Bolivia, (taking as our unit of analysis) Bolivia's 9 principal cities. We found, in one hand, that the likelihood an informal worker had done subsistence activities was higher than had done entrepreneurship activities. In the other hand, the relationship between the kind of informal worker and the living conditions level is very significant.

Key Words: Informal Sector, Laboral Heterogeneity, Bolivia's Work, Living Conditions

* Economista, Maestro en Población por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – FLACSO, Sede México.-En la actualidad es estudiante del doctorado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México.

** Ingeniera de Sistemas, Maestra en Población por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – FLACSO, Sede México-. Se ha desempeñado como asesora en la subdirección de Monitoreo y evaluación de indicadores en el Centro Nacional de Prevención y atención del VIH/SIDA – CENSIDA-, Secretaria de Salud, México.

Introducción

Latinoamérica ha experimentado en las últimas décadas una serie de cambios en su estructura productiva y normatividad laboral que han dado lugar al afianzamiento de la vulnerabilidad y la precariedad en las condiciones de trabajo para una buena parte de los trabajadores. La OIT observa que el mayor porcentaje de empleos generados en las dos últimas décadas en América Latina y el Caribe se han creado en sectores con baja productividad y nula protección social (Galli y Kucera 2003, Verdera, 2002). La economía informal, y dentro de ésta, el cuenta propismo y las unidades micro empresariales no reguladas han absorbido cerca de 20 millones de personas, de los 29 millones de puestos nuevos de trabajo generados en la región entre 1990 y 1999 (Franco, 2004).

Según datos de la CEPAL (2004), en Latinoamérica cerca del 70 por ciento de los ocupados clasificados bajo la línea de la pobreza trabaja en establecimientos de hasta cinco personas, son empleados domésticos o trabajadores por cuenta propia sin calificación profesional o técnica. Ello nos estaría mostrando, en un primer plano, que el sector informal abarca a la mayor parte de los individuos que se encuentran en situación de pobreza, relación que de antemano no puede ser entendida en términos de causalidad, dado que la existencia tanto de la una como de la otra se deben a múltiples factores, muchos de los cuales pueden estar relacionados, pero hace falta conocer de qué manera y a través de que mecanismos.

Ahora bien, parte del problema podría radicar en qué un buen porcentaje del empleo generado en la economía informal se asocia con actividades de subsistencia en las que podrían estar involucrados los trabajadores mas empobrecidos de la población económicamente activa, los cuales generan su propio empleo como estrategia de sobrevivencia ante la crisis económica o la carencia de un trabajo formal bien remunerado (Tokman, 1991, Pacheco 2004, García y Oliveira, 1982). En ese sentido, se entendería que la existencia de actividades no reguladas en la economía no es en sí el problema, la cuestión radica en que gran parte de los empleos informales generados se hayan inmersos en estructuras económicas que no crean riqueza productiva, dado que no cuentan con los mecanismos suficientes para respaldar e intercambiar sus activos en el mercado de bienes y servicios de manera formal. (De soto, 2000)

Bolivia puede servir como uno de los mejores ejemplos de dicha situación en Latinoamérica: cerca del 63 por ciento del total de su PEA se desempeña en trabajos informales (CEPAL, 2004), situación que se ha acentuado en la ultima década, pues en 1997 la cifra equivalía al 58,5 por ciento del total de la PEA boliviana. A ello se le suma el hecho que la mayoría de los informales son trabajadores a cuenta propia (75%) con un ingreso inferior al promedio nacional y precarias condiciones de vida (Rosales, 2003).

Por otra parte, se observa que del total de la población ocupada clasificada como pobre en Bolivia, el 38 por ciento labora en establecimientos de menos de 5 trabajadores, el 26 por ciento son trabajadores a cuenta propia, un 12 por ciento son trabajadores domésticos y un 24 por ciento labora en empresas privadas de más de 5 trabajadores o en el sector público (CEPAL, 2004). Es decir, que en principio se podría presumir una asociación entre estar empleado en el sector informal y la condición de ser pobre. No obstante, el sector informal es tan heterogéneo que clasificar a todos los informales con situaciones de pobreza podría resultar un tanto apresurado. Peor aún lo sería el decir que todos los sujetos que trabajan en el sector informal son empresarios obstruidos por las trabas normativas del sistema. La problemática aquí expuesta es tan compleja que requiere de un análisis a detalle que identifique tipos de informalidad para asociarlos con contextos sociodemográficos, laborales y económicos específicos.

Lo anterior daría pie para analizar: por una parte, si el tipo de actividad que realiza el individuo se asocia con su nivel de remuneración y condiciones laborales particulares, y por la otra, ver en qué medida las condiciones de vida del hogar al que pertenece el sujeto se relacionan con su probabilidad de insertarse en determinados tipos de actividades en el sector informal¹. Es decir, nuestro objeto de estudio estaría orientado a analizar la asociación entre la condición de empleo informal diferenciada por tipo de informalidad –de subsistencia o empresarial-, y el entorno sociodemográfico y económico de los individuos que laboraron en el sector informal en Bolivia en el 2002.

Las preguntas que guiaron el objeto de investigación fueron: primero, establecer ¿Qué tan heterogéneo fue el sector informal en Bolivia en el 2002?, y segundo, saber ¿Cuál fue el grado de asociación de la condición de empleo en el sector informal, diferenciada por tipo de informalidad –subsistencia o empresarial-, con el contexto sociodemográfico y económico de los individuos que laboraron en dicho sector en Bolivia en el 2002?

La razón para escoger a Bolivia como unidad de análisis se debe a las altas tasas de pobreza e informalidad ocupacional registradas en este país durante la última década, las cuales superan el promedio de Latinoamérica. Bolivia es uno de los países más pobres de la región, con un PIB per capita de alrededor de 1.000 dólares anuales y un crecimiento económico inferior al 2,0 por ciento de su PIB anual. Entre 1992 y 1999 la población en condiciones de pobreza se redujo de 70.9 por ciento a 58.6 por ciento. No obstante, en el 2002 volvió a incrementarse al 62 por ciento, que en números absolutos equivale a cerca de 5.500.000 personas (PNUD, 2003). Por otra parte, el sector informal es la principal fuente de creación de empleos en la economía boliviana, absorbiendo a poco más del 60 por ciento de su fuerza laboral, como se cito anteriormente. Finalmente, el año 2002 se presenta como el pico de una situación de descontento social acumulado de la población boliviana con respecto a las reformas

¹ Para los propósitos de esta investigación se definen cinco tipos de trabajadores informales, con el fin de diferenciar entre aquellos cuya actividad está orientada a la **subsistencia** de aquellos cuya actividad es de tipo **empresarial**: En los trabajadores de subsistencia se clasificaron a los trabajadores informales cuya ocupación es asalariado o trabajador no remunerado y que no emplean ningún tipo de mano de obra a su cargo, independientemente si tienen o no capacidad de ahorro, aproximándonos así al porcentaje de la población informal que opta por este tipo de actividades como un mecanismo de subsistencia individual o familiar. A su vez, se seleccionaron a los trabajadores informales cuya ocupación es cuenta propia o patrón, para clasificarlos en cuatro tipos de empresarialidad de acuerdo al nivel de formalización de sus negocios utilizando las variables: registro o permiso legal, registro contable y tipo de local. Más adelante se explicara a detalle la tipología elaborada.

económicas que comenzaron a realizarse a partir de 1985 y que se prolongaron hasta comienzos de 2001 conocidas como la Nueva Política Económica (Gamarra, 2004), lo cual vino a decantar en la crisis política y social del 2003 que luego llevó al derrocamiento del gobierno de Sánchez de Lozada y al triunfo de Evo Morales en el 2005.

Breve incursión en los estudios sobre informalidad.

Existe un amplio debate entorno a la definición del sector informal. No obstante, pretender abarcar en este escrito toda la literatura sobre el tema sería un tanto utópico. En el presente apartado se limitará la discusión a esquematizar las principales corrientes que se identifican en el tema y los estudios afines que se han realizado en Bolivia.

El surgimiento del sector informal se remonta a los inicios del sistema de producción capitalista. No obstante, el estudio del mismo inicia con la definición que Hart planteó en 1973, aunque pueden encontrarse algunos antecedentes teóricos en las teorías marginalista y dualista del desarrollo económico. Para Hart, el sector informal básicamente sería un oferente, principalmente de servicios, dada su cercanía con los consumidores finales, por lo que podría ser entendido como el subempleo que afecta a aquellos que no consiguen ingresar en el sector moderno de la economía (Hart, 1973).

Años después de la definición de Hart, la OIT y el PREALC (1985) establecen que la informalidad es una forma de producción atada a la heterogeneidad estructural que caracteriza la economía de los países latinoamericanos. Para el PREALC, el carácter estructural de la baja absorción en el empleo incide en que el sector informal, al ver socavadas sus posibilidades de crecimiento, manifieste una constante subordinación interna de sus mercados, la cual se traduce en una falta de acceso a los recursos y baja acumulación de capital (Tokman, 1991). Según este enfoque, uno de los principales problemas de la informalidad consiste en que al ser fijo gran parte del capital que se utiliza (activos ilíquidos que no se pueden separar fácilmente del recurso trabajo), no permite la libre transferencia entre los sectores formal e informal, por lo que el objetivo del trabajador informal quedaría reducido a maximizar su ingreso total en lugar de optimizar su tasa de utilidad como sucede en el caso del capitalismo formal (Souza, 1980). Esta condición haría que el individuo apenas supliera sus necesidades básicas de subsistencia sin muchas posibilidades de acumulación de capital.

Quizá, la principal crítica a la anterior posición surge de la que podría denominarse corriente estructuralista - marxista, en la cual se encuentran autores como Portes, Castells, Benton y Roberts, entre otros. Para ellos, el sector informal se entendería como *“todas aquellas actividades generadoras de ingreso, pero no reguladas, en un medio donde actividades similares si lo están”* (Portes, 1995), funcionando así como un brazo más de la economía, que sirve para absorber la mano de obra excedente en el mercado formal, o en el mejor de los casos, como una extensión del aparato productivo formalmente establecido que corrige la inflexibilidad institucional, permitiendo una mayor absorción de mano de obra en el mercado laboral a la registrada en las cifras oficiales pero de manera irregular (Ibíd. P. 120). La informalidad, en éste enfoque, sería un apéndice más del sistema capitalista que le sirve como mecanismo en la aminoración de sus costos de producción a partir de dos componentes: La contratación directa informal, bien sea de forma temporal o casi permanente pero sin un contrato laboral definido, y la subcontratación de producción o comercialización a través de empresas informales o trabajadores a cuenta propia (Portes y Benton, 1987). A diferencia del

enfoque OIT-PREALC que al ver a la informalidad como una forma de producción, este la clasifica como un sector de la economía totalmente independiente del sistema de producción moderno y capitalista, ocupando asalariados en pequeños establecimientos sin que éstos tengan a su vez algún tipo de relación “laboral” con las empresas del sector moderno (Tokman y Klein, 1988).

En consecuencia, cabe anotar que si bien el enfoque de PREALC, con Tokman et.al, y el estructuralista –marxista, de Portes et.al analizan el comportamiento del sector informal y la posible interacción que puede existir entre formalidad e informalidad, o sector moderno y atrasado de la economía, no profundizan acerca de las condiciones sociodemográficas y económicas de la población informal, las causas y motivos para optar por ese tipo de trabajo, la influencia del contexto local en el cual se han criado y habitan los individuos, ni tampoco ofrecen una visión profunda del problema en el sentido de indagar qué consecuencias tiene la informalización del mercado laboral sobre la precarización de las condiciones de vida de los individuos.

Actualmente, uno de los enfoques más patrocinados por agencias internacionales y otros organismos de carácter multilateral es el enfoque legal - neoliberal de De Soto, quien propone que tanto la informalidad como la propia formalidad en las sociedades en desarrollo traen consigo costos de acceso y permanencia que dificultan la libre movilidad de los actores para ubicarse dentro del aparato productivo de acuerdo con la normatividad vigente, sin que ello signifique un decremento sustancial en sus ingresos (De Soto, 1986 y De Soto 2000). En ese sentido, para De Soto, el sector informal podría definirse como: *“Aquel que funciona al margen de la ley, es decir es aquel que con fines lícitos, para distinguirlo de los criminales, utiliza medios ilícitos para conseguir esos mismos fines”* (De soto, 1986), y por lo tanto si se desea aminorar su tamaño o corregir su baja productividad hay que adecuar, por una parte, la estructura legal y normativa que afecta la producción de bienes y servicios, y por la otra, ajustar el sistema de derechos de propiedad a las necesidades de los informales. Ello permitiría romper la “campana de vidrio” que les imposibilita acceder al conjunto de beneficios que puede ofrecer estar en la formalidad sin tener que pagar un alto costo por ello (De Soto 2000).

El enfoque de De Soto ve a la informalidad como una empresarialidad naciente en los países en vías de desarrollo que no puede salir adelante por la excesiva carga normativa, y los costos de acceso y permanencia que le impiden integrarse al aparato productivo formalmente establecido (De Soto, 2000). Así, dicha perspectiva se enmarcaría en el ámbito de la legalidad, fundamentando sus planteamientos en postulados de corte neoclásico como lo son las fallas del mercado. Postura que difiere del enfoque de Portes, para quien la informalidad es una cuestión de regulación y retroalimentación intersectorial, en la que el sector formal se alimenta de los insumos proveídos por el informal para su crecimiento económico.

Quizá la principal crítica realizada al enfoque de De Soto, es que solucionar el impase de la normatividad no cambia el entorno sociodemográfico en el cual se hallan inmersos los informales, ni tampoco los problemas estructurales de la absorción laboral en economías emergentes como las latinoamericanas. Además, este enfoque no analiza la vulneración de los derechos sociales y laborales por parte del sector formal al informal, ni la poca voluntad que tienen los grandes capitales de incluir a los marginados a costa de una reducción en su nivel de utilidades.

Para el caso de Bolivia, país cuyo peso del sector informal en la economía justifica por sí solo su estudio, el número de investigaciones empíricas que se han realizado es ligeramente significativo. No obstante, a principios de la década de los ochenta el estudio de la informalidad cobró alguna relevancia, y se adoptó el enfoque de PREALC para definir y medir el tamaño del sector informal en la economía (Blanes, 1989; Horton, 1994; Freije 2001). En ese orden, la gran mayoría de estudios que se han realizado en el país han encontrado una estrecha asociación entre estar empleado en el sector informal y manifestar condiciones de pobreza (Hermani, 2002; UDAPE, 2002). No obstante, el estudio del problema de la heterogeneidad del sector informal y como esta se encuentra relacionada con el contexto socioeconómico de los trabajadores informales aún sigue siendo un interrogante sin resolver. La heterogeneidad, entonces, se convierte en el centro de atención del presente artículo con el objetivo de saber qué tanto de empresariedad y de subsistencia hay dentro del sector informal en el mercado laboral boliviano.

La heterogeneidad del sector informal: entre la subsistencia y la empresariedad

Uno de los aspectos en el que coinciden todas las corrientes que estudian el fenómeno de la informalidad es el problema de su heterogeneidad. Para Tokman, cuando se estudia el sector informal o se pretende plantear algún tipo de política orientado al mismo, se debe distinguir, en primer lugar, las actividades que poseen un mayor dinamismo dentro de la economía y que absorben a una mayor cantidad de personas de aquellas de tipo estacionario que no aportan ni en absorción laboral ni en productividad. En segundo lugar, debe distinguirse entre las actividades informales que emplean mano de obra remunerada en sus negocios y las de carácter individual (Tokman, 1991).

Portes et.al. (Portes, Castells y Benton, 1989), por su parte, proponen una tipología más depurada de tres tipos de informalidad: la primera integrada por aquellas actividades cuyo fin principal es la supervivencia de una persona u hogar a través de la producción o venta directa de bienes y servicios; la segunda más enfocada a la flexibilización y reducción de los costos de producción en el sector formal vía mecanismos de subcontratación por medios informales; y la tercera, integrada por las empresas cuyo objetivo es acumular capital, aprovechando los nexos de solidaridad existentes entre los individuos informales.

Lo anterior apoyaría la idea de que para estudiar la informalidad es necesario analizar primero la extensa heterogeneidad que existe en ella, y aclarar qué se entiende por informalidad de subsistencia y qué por informalidad empresarial, para así poder establecer los principios bajo los cuales se asignara a cada individuo ocupado en el sector informal a una u otra categoría.

Kirzner(1998), exponente de la escuela austriaca, trata de resolver el problema de la empresariedad desde la función esencial del empresario en el proceso económico y su relación con situaciones de información imperfecta. El autor retoma la tesis elaborada por Mises en 1986, la cual define al empresario como “*un hombre que actúa de acuerdo con los cambios que tienen lugar en los datos del mercado*” (Mises, 1986: 46). Siguiendo esta lógica, la empresariedad se encuentra intrínsecamente relacionada con la incertidumbre en el mercado; si existiera información perfecta los individuos ejecutarían sus acciones de manera mecánica a partir de una relación fines y medios. Sin

embargo, como ello no se da, el ser humano se ve en la necesidad de prever elementos futuros a partir de su perspicacia para obtener nuevos recursos disponibles (Kirzner, 1998). Este elemento es el que hace, según el autor, que la acción humana deje de ser mecánica y se convierta en algo creador, activo e innovador, por lo que en esencia “*en una economía real y activa todo actor es siempre un empresario*” (Ibíd., P. 36).

Por su parte, Cortes y Cuellar (1990), haciendo uso de los planteamientos de Chayanov, indican que la idea de empresa no necesariamente implica que la motivación de los individuos siempre este orientada a la acumulación de capital. Para los autores, en el caso de las empresas familiares, se hace uso de la riqueza demográfica con la que se cuenta para satisfacer las necesidades de los miembros que integran la familia, sin que ello necesariamente vaya orientado a la generación de excedente. No obstante, en esta lógica de producción y o comercialización se encontraría, al igual que en el planteamiento de Mises y Kirzner, la racionalidad del individuo para hacer frente a los cambios que ocurren en el mercado, ya no desde la perspectiva de maximizar su tasa de ganancia monetaria sino la de reducir los costos o el esfuerzo invertido en una labor determinada.

Ambas perspectivas dejarían en claro que la empresariedad no necesariamente está atada a un proceso de generación de excedente de capital o a una tasa de rendimiento esperada, sino a un comportamiento enfocado a aprovechar los recursos disponibles en el presente para dar respuesta a sucesos futuros. De esta manera, una buena parte de los individuos empleados en el sector informal bien podrían ser catalogados como empresarios. No obstante, sería necesario acotar esta definición para no caer en el error de asignar dicho atributo a todos aquellos que optarían por un empleo en el sector informal como una estrategia de subsistencia². La cuestión es saber qué unidades productivas han trascendido dicha condición y se encuentran en una situación de acumulación de capital y/o previsión de factores futuros utilizando sus recursos disponibles, para separarlas de aquellas que no lo han hecho, y aún poder tipologizar a la informalidad de acuerdo con situaciones de subsistencia vs. empresariedad.

La presente investigación, más que tratar de conceptualizar en torno a qué se debe entender por lo uno o por lo otro, propone una forma de tipologizar a los informales, introduciendo algunos matices: En primer lugar, se asume como postulado que las personas cuya ocupación es asalariado o trabajador no remunerado, bien podrían estar actuando bajo una lógica de satisfacción de sus necesidades básicas primarias – es decir, de subsistencia - sin pretender obtener una tasa de rendimiento o contemplar acontecimientos futuros. Por otra parte, al considerar cuatro tipos de empresariedad³ dentro de la informalidad para los trabajadores cuenta propia y patronos, según el nivel de formalización de su negocio, se está asumiendo que la empresariedad más que estar determinada por la tasa de acumulación del capital, se encuentra asociada a otro tipo de elementos que determinan si un individuo tiene el componente emprendedor del que habla Kirzner (1998) o considerarse como empresa familiar según Cortés y Cuellar (1990).

² Ello implicaría definir lo qué se entiende por subsistencia, para evitar que dicho atributo se aplique mecánicamente a todos los seres vivos que deben suplir sus necesidades básicas de alimentación, cobijo y vivienda, es decir, esta característica sería propia de todos los agentes del mercado, y se haría casi de manera mecánica. No obstante, para nuestro propósito entendemos como actividades de subsistencia aquellas que no persiguen otro fin más que el de cubrir las necesidades básicas en la manutención propia de un individuo.

³ La tipología es expuesta a detalle en la parte de metodología y tratamiento de los datos.

Metodología y tratamiento de datos

Partiendo de los hallazgos de una investigación previamente elaborada en la que se construyó una tipología de análisis para caracterizar las actividades realizadas en el sector informal⁴ en la Ciudad de México (Parra, 2006), y se analizaron las condiciones de vida de la población que laboró en dicho sector por medio de un índice que involucro: 1) las condiciones de habitabilidad de las viviendas y 2) la disponibilidad y acceso a los servicios públicos, se plantea la posibilidad de aplicar una metodología similar para analizar la heterogeneidad del sector informal en Bolivia y su asociación con las condiciones de vida de los individuos que trabajaron en la informalidad en el 2002.

Los datos con los que se trabajó para elaborar el análisis cuantitativo de los individuos y sus hogares fueron la información contenida en la Encuesta Nacional de Hogares del Programa de mejoramiento de condiciones de vida (MECOVI)⁵ realizada por el instituto nacional de estadística de Bolivia para el año 2002. De dicha encuesta se seleccionó el estrato de Ciudades Capitales que comprende a las ciudades de Sucre, La Paz, El Alto, Cochabamba y sus ejes Quillacollo y Sacaba, Oruro, Potosí, Tarija, Santa Cruz, Trinidad y Cobija.

Lo anterior permite: por una parte, elaborar un análisis descriptivo respecto de las condiciones laborales y sociodemográficas de los individuos que laboraron en el sector informal urbano en Bolivia en el 2002, y por la otra, construir la tipología para caracterizar a los trabajadores informales de acuerdo a situaciones de subsistencia y empresariedad. Para tal fin, se utilizaron las variables: tipo de ocupación, permiso legal, registró contable y local comercial. El tipo de ocupación se utilizó para diferenciar a los trabajadores de subsistencia de aquellos que pueden considerarse como empresarios. Así, los trabajadores cuya ocupación es asalariado o trabajador no remunerado se clasificaron como de subsistencia. Luego, los trabajadores cuya ocupación es cuenta propia o patrón fueron clasificados como empresarios informales. No obstante, estos últimos fueron subdivididos en cuatro tipos de empresariedad de acuerdo al nivel de formalización de sus negocios. Para ello se establecieron los siguientes requisitos de formalización: 1) El negocio cuenta con permiso legal para realizar la actividad, 2) el negocio cuenta con algún tipo de registro contable de sus ventas y gastos, y 3) el negocio dispone de un local o establecimiento exclusivo para realizar la actividad comercial o productiva. El empresario tipo 1 se definió como aquel que no cuenta con ninguno de los tres requisitos; el tipo 2, se definió como aquel que cuenta con por lo menos uno de los tres requisitos, el tipo 3, como aquel que cumple

⁴ Para los propósitos que aquí se buscan, asumiremos la definición del sector informal utilizada por OIT y el PREALC. Con ello, el sector informal se conforma por el porcentaje de la población ocupada que labora en micronegocios no agropecuarios sin registro y de menos de 5 trabajadores excluyendo del análisis al trabajo doméstico y a los trabajadores calificados (PREALC, 1985)

⁵ La Encuesta del MECOVI se realiza anualmente, es de carácter multietápico y estratificado y tiene un tamaño muestral de 5.744 viviendas y 652 unidades primarias de muestreo. los factores que analiza son: 1. información general de los miembros del hogar, 2. migración, 3. salud: enfermedades diarreicas agudas e infecciones respiratorias agudas, acceso a servicios de salud, fecundidad y mortalidad, 4. educación, 5. trabajo doméstico en el hogar, no remunerado, 6. empleo, 7. ingresos no laborales, 8. ingreso productor agropecuario, 9. gastos en consumo y 10. características de la vivienda (INE, 2002)

con por lo menos dos y el tipo 4, que cumple con los tres requisitos. Este último es el que más se acerca a la idea convencional de empresa formal⁶ (cuadro 1)

Cuadro 1

Tipología de Análisis	
Categoría	Definición
<i>Trabajadores informales de Subsistencia</i>	Población ocupada en el sector informal cuya ocupación es asalariado o trabajador no remunerado.
<i>Empresarios Informales Tipo 1</i>	Población ocupada en el sector informal cuya ocupación es trabajador por cuenta propia o patrón, y no cuenta con ninguno de los tres requisitos de formalización de su negocio.
<i>Empresarios Informales Tipo 2</i>	Población ocupada en el sector informal cuya ocupación es trabajador por cuenta propia o patrón, y cuenta con al menos uno de los requisitos de formalización de su negocio.
<i>Empresarios Informales Tipo 3</i>	Población ocupada en el sector informal cuya ocupación es trabajador por cuenta propia o patrón, y cuenta con al menos dos de los requisitos de formalización de su negocio.
<i>Empresarios Informales Tipo 4</i>	Población ocupada en el sector informal cuya ocupación es trabajador por cuenta propia o patrón, y cuenta con los tres requisitos de formalización de su negocio.

Requisitos de formalización: 1) El negocio cuenta con registro o permiso legal para realizar la actividad, 2) el negocio cuenta con algún tipo de registro contable de sus ventas, y 3) el negocio dispone de un local o establecimiento exclusivo para realizar la actividad comercial o productiva.

Luego de elaborar la tipología, se procedió a construir un índice de condiciones de vida que diera cuenta de los niveles de vida de los hogares a los cuales pertenecen los trabajadores informales, de acuerdo a las características de habitabilidad de sus viviendas y la disponibilidad de servicios públicos en las mismas. Para ello se utilizaron variables dicotómicas que luego fueron sumadas y reclasificadas en tres intervalos (índice bajo, medio y alto). Las variables incluidas fueron: Material de los techos y pisos de la vivienda, si la vivienda cuenta con baño y cocina, el combustible utilizado en la cocina, el nivel de hacinamiento, y la disponibilidad de servicios públicos: suministro de agua potable, luz y teléfono (cuadro 2).

Cuadro 2

Explicación Metodológica del Índice de Condiciones de Vida			
ICV			
Variables Incluidas	Valores asignados		
Material de los Techos de la vivienda	0 Lamina de Asbesto o Metálica	1 Ladrillo, Concreto o Madera	
Material de los Pisos de la vivienda	0 Concreto, Firme o Tierra	1 Con recubrimientos Cerámica, madera, etc.	
La vivienda cuenta con un cuarto exclusivo de baño.	0 No tiene	1 Tiene	
La vivienda cuenta con un cuarto exclusivo de cocina.	0 No tiene	1 Tiene	
El combustible utilizado en la cocina es:	0 Leña o carbón	1 Gas o electricidad	
Niveles de Hacinamiento por Dormitorio	0 3 o más personas por dormitorio	1 Menos de 3 personas por dormitorio	
La vivienda cuenta con suministro de agua potable.	0 No cuenta	1 Sí cuenta	
La vivienda cuenta con suministro de luz	0 No cuenta	1 Sí cuenta	
La vivienda cuenta con servicio de teléfono	0 No cuenta	1 Sí cuenta	
Intervalos de Puntuación	Bajo Entre 0 y 4	Intermedio Entre 5 y 7	Alto Entre 8 y 9

Fuente: Cálculos Propios con Base en microdatos de la Encuesta de Hogares MECOVI 2002 para Bolivia.

⁶ Valga la pena aclarar que si bien este empresario puede contar con los tres requisitos de formalización, aún se clasifica como informal dado que no cuenta con un registro legal de su empresa, y emplea a menos de 5 trabajadores en su negocio.

Uso de un modelo logístico multinomial⁷

Efectuado el análisis descriptivo, se procedió a la construcción de un modelo logístico multinomial que permita dar respuesta a nuestra segunda pregunta de investigación - ¿Cuál fue el grado de asociación de la condición de empleo en el sector informal, diferenciada por tipo de informalidad –subsistencia o empresarial-, con el contexto sociodemográfico y económico de los individuos que laboraron en dicho sector en Bolivia en el 2002?- Para este caso, el tipo de informalidad sería nuestra variable dependiente, y las características sociodemográficas y laborales de los trabajadores informales Bolivianos tales como: sexo, edad, parentesco o posición en el hogar, escolaridad, rama de actividad e índice de condiciones de vida, fungen como variables independientes.

La selección de las anteriores variables regresoras se sustenta: en primer lugar, porque se quiere analizar el efecto diferencial entre hombres y mujeres en la probabilidad de inserción en cada tipo de informalidad, y conocer si ellas tienen más probabilidad de clasificarse como trabajadoras de subsistencia y menos como empresarias frente a lo que acontece con los hombres. En segundo lugar, se quiere estudiar si la empresarialidad en los informales está asociada con edades avanzadas y con la condición de jefe de hogar⁸ o si puede ocurrir a edades tempranas y en otros miembros del hogar. La variable de escolaridad indicará la asociación entre educación y el tipo de informalidad en el que se clasifican los sujetos. En cuanto a la rama de actividad, existe una amplia gama de trabajos que demuestran el proceso de tercerización del mercado laboral y la asociación del sector informal con el crecimiento del sector de servicios y del comercio (Weller, 2000; Tokman 1991; Robaud, 1995; Rendón y Salas, 1990). Surge la necesidad de controlar por dicha variable para saber en qué medida la empresarialidad y la subsistencia en el sector informal se asocian con la inserción en una rama de actividad particular. Finalmente, el índice de condiciones de vida permitirá acercarnos a la asociación entre tipos de informalidad y características socioeconómicas de los trabajadores informales. Cabe anotar que para futuros estudios sería pertinente controlar por el ciclo de vida de la familia (conformación, expansión) y por el número de miembros del hogar. Estas dos variables pueden estar incidiendo en que un sujeto opte por ingresar al sector informal como una estrategia de sobrevivencia temporal, o como medio para lograr su independencia económica.

⁷ Para más detalle de la explicación, construcción del modelo y las pruebas realizadas verse apéndice estadístico.

⁸ En la presente investigación, se asume como jefe de hogar aquel que se declara como tal en la Encuesta Nacional de Empleo. Es de resaltar que existe un amplio debate en torno a la diferencia entre jefatura auto declarada y jefatura económica, así como sus implicaciones en las inferencias estadísticas que se elaboran (Díaz, 2001; García y Oliveira, 2005; Lopéz, 2002). No obstante, dicho aspecto no será profundizado en este estudio, por lo que siempre que se haga mención al jefe de hogar debe entenderse de la forma autodeclarada.

Hipótesis de investigación

La presente investigación se guio bajo las siguientes hipótesis:

1. De acuerdo con la información teórico empírica disponible existen elementos de tipo conceptual y empírico para suponer, por una parte, una alta heterogeneidad laboral del sector informal en Bolivia, con una mayor participación de las actividades cuyo fin principal es la subsistencia propia de los individuos, frente a aquellas de tipo empresarial orientadas hacia la acumulación de capital. Por otro lado, un grado de asociación significativo y creciente entre el tipo de informalidad – subsistencia o empresarial- y las condiciones de vida de cada sujeto.

El crecimiento de la heterogeneidad del sector informal ha sido analizado desde varias perspectivas. Pérez-Sainz (1998) argumenta que la informalidad ocupacional es un fenómeno no estacional que hoy por hoy manifiesta un comportamiento totalmente diferente al que se daba en la década de los ochenta. Para este autor, hoy en día existen diversos tipos de “neoinformalidad” que difieren en sus características de los que había en épocas del modelo fordista. Por su parte, Portes y Haller (2004) indican que las actividades informales se ajustan a diferentes objetos productivos según el interés particular de cada individuo, por lo que la heterogeneidad del sector informal se iría modificando, o ampliando, de acuerdo al contexto socioeconómico en el que se desarrolla.

Respecto de la segunda parte de la hipótesis de investigación, algunos estudios han encontrado asociaciones significativas entre el tipo de actividades que se realizan en el sector informal y las condiciones de vida de los sujetos que laboran allí. Tuirán (2004), por ejemplo, indica que la pobreza moderada es más frecuente entre los individuos autoempleados que laboran en el sector informal, que en aquellos cuya posición es patrón o empleador.

2. Se espera un efecto diferencial por sexo y tipo de informalidad tendiente a acentuar más la participación de las mujeres en el tipo de informalidad de subsistencia, y menos en el empresarial frente a lo que ocurre con la participación de los hombres en los dos tipos de informalidad. A su vez, se espera que la posición en el hogar, la edad y la rama de actividad del individuo marquen diferencias significativas respecto de la probabilidad de inserción en cada tipo de informalidad.

La inserción laboral en el sector informal no se ha dado de manera homogénea entre hombres y mujeres. Pollack y Jusidman (1997) argumentan que mientras las mujeres tienden a concentrarse más en actividades de baja productividad y mayor flexibilidad laboral, los hombres pueden acceder a un conjunto más amplio de posibilidades que les facilita una mejor inserción laboral, lo que los lleva a desempeñarse en actividades más productivas que les procuran una mejor retribución salarial. Por otra parte, Psacharopoulos, y Tzannatos (1992) encontraron que la empresarialidad o el cuenta propismo es más frecuente en los individuos de edades avanzadas y que pueden considerarse como jefes de hogar que en aquellos en edades tempranas, siendo la experiencia un factor clave en tal situación. Finalmente, algunos autores han encontrado que el proceso de tercerización económica se encuentra muy correlacionado con el decrecimiento del sector empresarial manufacturero (Weller, 2000, Rendón y Salas 1990), lo cual indica que los individuos se estarían insertando en actividades de baja productividad que en su mayoría se ubican en el comercio al menudeo.

Resultados de la investigación

El mercado laboral boliviano ha estado marcado por una constante desregularización e informalización del empleo en la última década atada al crecimiento de actividades de baja productividad que regularmente se asocian con situaciones de subsistencia (Blanes, 1989; CEPAL, 2004, Gamarra, 2004). Al observar el cuadro 3, vemos que del total de la población ocupada en el sector informal urbano en Bolivia en el 2002, el 45 por ciento de los trabajadores se clasifica como de subsistencia, un 20 por ciento como empresario tipo 1, un 22 por ciento como empresario tipo 2, un 11 por ciento como tipo 3 y tan solo el 2 por ciento se clasifica como tipo 4.

Cuadro 3

Distribución porcentual de la población ocupada en el sector informal en Bolivia en 2002, según tipo de informalidad

Tipo de Informalidad	Casos	%	Sig
Trabajador de Subs.	1,473	45%	**
Empresario Tipo 1	664	20%	**
Empresario Tipo 2	729	22%	**
Empresario Tipo 3	358	11%	**
Empresario Tipo 4	69	2%	**
Total	3,293	100%	

Fuente: Calculos propios con base en datos de la MECOVI 2002

** Datos significativos al 0.05 en Chi Square

Lo anterior indica, en una primera instancia, que la participación de los empresarios en el total de la población ocupada en el sector informal decrece conforme se amplían el número de requisitos de formalización del negocio, a su vez, el grueso de la población ocupada informal se concentra en la clasificación de trabajadores de subsistencia.

Al analizar la situación por sexo, observamos en el cuadro 4 que si bien el porcentaje de individuos clasificados como empresarios decrece entre cada tipo tanto para hombres como para mujeres, el porcentaje de empresarias es mayor que el de empresarios en todas las categorías.

Cuadro 4

Distribución porcentual de la población ocupada en el sector informal en Bolivia en 2002, según sexo y tipo de informalidad

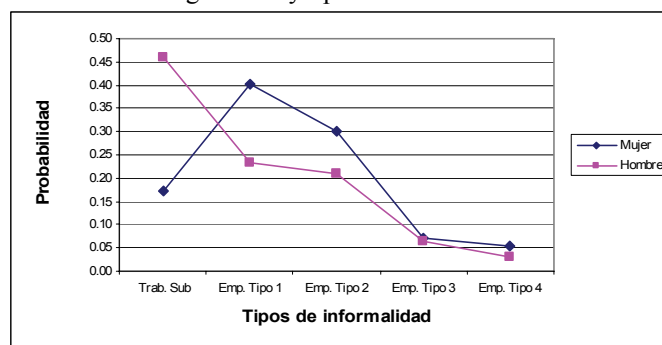
Tipo de Informalidad	Mujer			Hombre		
	Casos	%	Sig	Casos	%	Sig
Trabajador de Subs.	585	37%	**	888	52%	**
Empresario Tipo 1	410	26%	**	254	15%	**
Empresario Tipo 2	391	25%	**	338	20%	**
Empresario Tipo 3	161	10%	**	197	11%	**
Empresario Tipo 4	29	2%	**	40	2%	**
Total	1576	100%		1717	100%	

Fuente: Calculos propios con base en datos de la MECOVI 2002

** Datos significativos al 0.05 en Chi Square

El anterior comportamiento se corrobora al controlar por variables observadas en el modelo logístico multinomial. En el gráfico 1 vemos que las mujeres empresarias informales son más representadas que los hombres en los cuatro tipos de empresariedad. Situación que se invierte para el caso de los trabajadores informales de subsistencia en el que los hombres manifiestan una mayor probabilidad de inserción frente a las mujeres. No obstante, la variable sexo no resultó significativa para cuatro de los cinco tipos de informalidad (apéndice estadístico), lo cual indicaría que no aporta mucho a la explicación de la heterogeneidad del sector informal en función de la tipología planteada.

Gráfico 1
Probabilidad de inserción en el sector informal
Según sexo y tipo de informalidad



Fuente: Cálculos propios con base en la encuesta MECOVI 2002

La mayor prevalencia de la empresariedad femenina puede explicarse por el carácter de complementariedad en la aportación del ingreso al hogar. Es decir, si analizamos la distribución de las mujeres empresarias según parentesco, vemos que en su mayoría declaran otra posición diferente a la de jefe de hogar (cuadro 5). Ello indica que las mujeres pueden ser más propensas a emprender su propio negocio familiar como estrategia de ingresos complementarios para el hogar, mientras que los hombres se insertan en actividades que les brindan una mayor estabilidad económica en el mediano plazo, en este caso ser asalariados o en nuestra tipología: trabajadores de subsistencia.

Cuadro 5

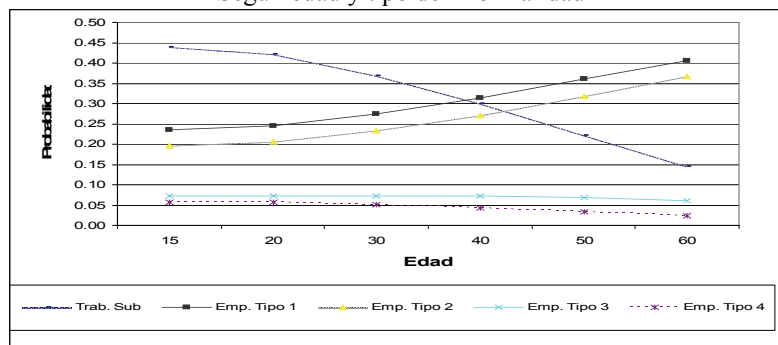
Distribución porcentual de la población ocupada en el sector informal en Bolivia en 2002, según parentesco, sexo y tipo de informalidad

Parentesco	Otro		Jefe de Hogar	
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Tipo de Informalidad				
Trabajador de Subs.	42%	79%	19%	38%
Empresario Tipo 1	23%	9%	36%	18%
Empresario Tipo 2	23%	6%	31%	27%
Empresario Tipo 3	10%	4%	11%	15%
Empresario Tipo 4	2%	1%	3%	3%
	100%	100%	100%	100%

Fuente: Cálculos propios con base en datos de la MECOVI 2002

Al analizar lo que acontece con la variable edad, vemos en el gráfico 2 que mientras la probabilidad de inserción en los trabajadores de subsistencia decrece conforme se incrementa la edad, en los empresarios informales tipo 1 y 2 sucede lo contrario. A su vez, en los empresarios tipo 3 y 4 no se presenta un cambio significativo en las probabilidades. Por otro lado, al analizar la significancia estadística, observamos que la edad resulta significativa para los cuatro tipos de empresariedad, no así para los trabajadores informales de subsistencia (apéndice estadístico).

Gráfico 2
Probabilidad de inserción en el sector informal
Según edad y tipo de informalidad



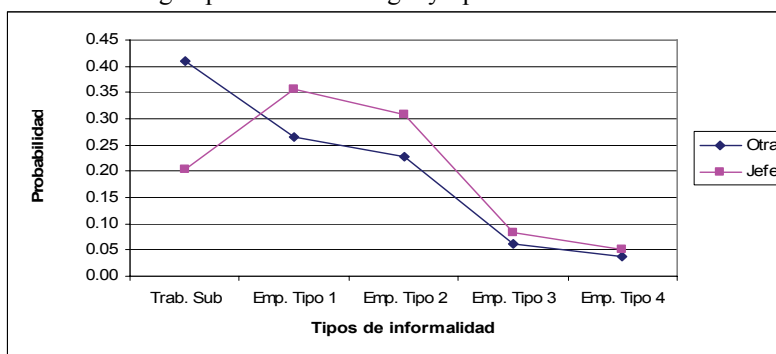
Fuente: Cálculos propios con base en la encuesta MECOVI 2002

Lo anterior puede deberse a varias razones: en primer lugar, la empresariedad se encuentra mediada por factores como la experiencia laboral y la posición en el hogar. Parra (2006) encontró para el caso de la Ciudad de México que la empresariedad informal en los jóvenes era menos probable que en los adultos. A su vez, el autor encontró que los jóvenes eran más proclives a insertarse en actividades precarias frente a los mayores (Gandini, 2004). Ahora, la pregunta sería qué acontece con los empresarios tipo 3 y 4. Como vemos, en ellos la probabilidad de inserción no varía significativamente respecto de la edad, es decir, en dicho caso tenemos factores de mayor peso que pueden estar explicando el comportamiento. No obstante, quizá el principal aporte de la variable edad es mostrarnos el comportamiento heterogéneo entre los tipos de informalidad descritos.

Respecto de la posición en el hogar, vemos que ésta no resultó significativa para los cuatro tipos de empresariedad informal, en cambio, si fue significativa en el caso de los trabajadores de subsistencia (apéndice estadístico). A su vez, en el gráfico 3 observamos que los miembros del hogar cuya posición no es la de jefe son más representados como trabajadores de subsistencia que como empresarios informales. En su lugar, los jefes de hogar tienen una mayor probabilidad de inserción como empresarios informales que como trabajadores de subsistencia⁹. Ello corrobora la asociación entre empresariedad informal y jefatura del hogar que han encontrado otros estudios, y que también difiere según el sexo y el origen social del individuo (Parra, 2006 y Psacharopoulos, y Tzannatos, 1992). Es decir, antes de afirmar que los empresarios informales son en gran medida jefes de hogar o viceversa, debemos controlar por otras variables que pueden estar generando ruido en tal asociación como el sexo, la escolaridad, etc.

⁹ A excepción de los empresarios tipo 3 y tipo 4 cuyas probabilidades son muy similares tanto para jefes de hogar como para otra posición.

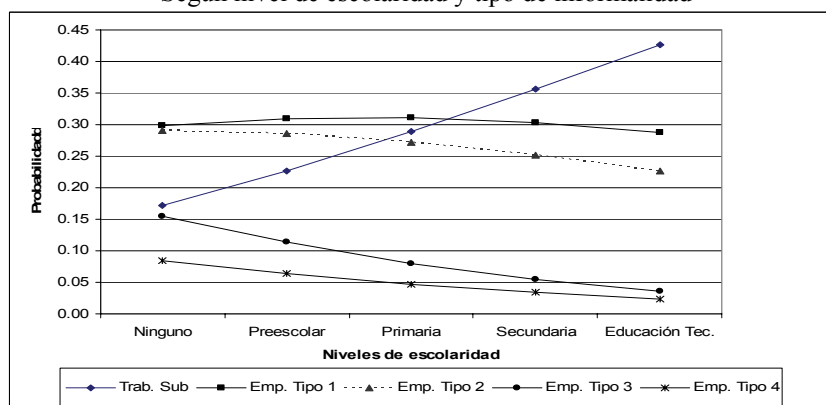
Gráfico 3
Probabilidad de inserción en el sector informal
Según posición en el hogar y tipo de informalidad



Fuente: Cálculos propios con base en la encuesta MECOVI 2002

Al ver lo que acontece con la variable escolaridad vemos que ésta resultó significativa para cuatro de los cinco tipos de informalidad contruidos, la excepción se dio en los empresarios tipo 4 (apéndice estadístico). Por otra parte, se observa en el gráfico 4 que la probabilidad de inserción para los trabajadores de subsistencia aumenta a la vez que el nivel de escolaridad se incrementa, situación que se invierte para el caso de los cuatro tipos de empresarios informales. Ello indica que empresarialidad y escolaridad guardan una relación inversa en el sector informal de Bolivia. Dicha relación, aunque puede estar afectada por n variables intermedias que generan exogeneidad en los datos, puede ser explicada de la siguiente forma: Si retomamos la teoría del capital humano, la cual indica que los trabajadores calificados tienen mayor probabilidad de ser contratados como asalariados en el mercado laboral frente a aquellos con menor preparación (Becker, 1983). Es más probable que los trabajadores informales que poseen un mayor nivel de escolaridad sean contratados como asalariados frente aquellos cuya escolaridad es mas baja. Para estos últimos, la alternativa de empleo que posiblemente buscaran en el sector informal es la de ser trabajadores a cuenta propia o microempresarios. Esto nos lleva a reflexionar acerca del sentido de la empresarialidad en el sector informal: ¿será una cuestión permanente atada a una vocación emprendedora, o la alternativa de trabajo ante una situación de precariedad en el portafolio de activos disponibles¹⁰?

Gráfico 4
Probabilidad de inserción en el sector informal
Según nivel de escolaridad y tipo de informalidad

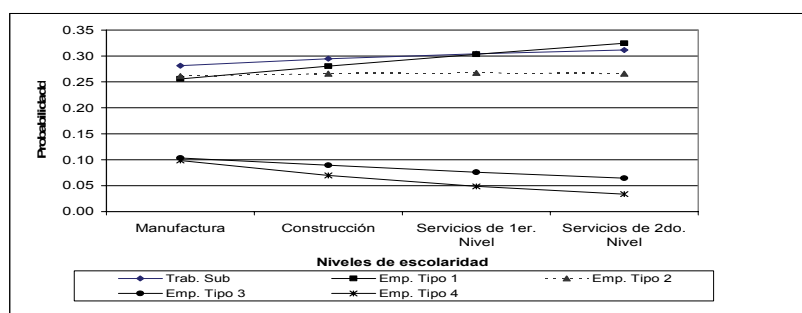


Fuente: Cálculos propios con base en la encuesta MECOVI 2002

¹⁰ Como portafolio de activos asumimos el conjunto de atributos que posee un individuo a nivel de escolaridad, capital social, recursos económicos y otros elementos que le facilitan su desenvolvimiento en el mercado laboral (Katzman, 2002)

Al observar el gráfico 5 referente a la rama de actividad económica, encontramos que la probabilidad de inserción para los trabajadores informales de subsistencia y empresarios informales tipo 1 y 2 aumenta conforme se terceriza el sector o rama de actividad en la que labora el individuo. En cambio, en los empresarios informales tipo 3 y 4 sucede lo contrario (a mayor tercerización de la rama de actividad menor probabilidad de inserción). Ello refleja cierta segmentación del mercado laboral al interior del sector informal, tendiente a ubicar a los empresarios informales con mayores niveles de organización y formalización (tipos 3 y 4) en sectores dedicados a la manufactura. A su vez, los trabajadores de subsistencia y empresarios informales menos formalizados (tipo 1 y 2) serían más proclives a insertarse en el sector servicios de la economía. Por otro lado, la variable rama de actividad resultó significativa en el modelo para los cinco tipos de informalidad (apéndice estadístico)

Gráfico 5
Probabilidad de inserción en el sector informal
Según rama de actividad económica y tipo de informalidad



Sector terciario de 1er. Nivel: servicios financieros, turísticos u hoteleros.
Sector terciario de 2do. Nivel: comercio y servicios personales.

Fuente: Cálculos propios con base en la encuesta MECOVI 2002

Al estudiar lo que acontece con la relación entre condiciones de vida y tipo de informalidad observamos en el cuadro 6 que mientras los trabajadores informales de subsistencia y los empresarios de tipo 1, se concentran principalmente en los niveles bajo e intermedio del ICV para ambos sexos, los empresarios de tipo 2, 3 y 4 se encuentran entre los niveles intermedio y alto. A la vez, mientras que el porcentaje de individuos con bajo ICV entre los trabajadores informales de subsistencia no es nada despreciable, con un 24 por ciento para las mujeres y 35 por ciento para los hombres, entre los empresarios informales de tipo 4 la participación en éste nivel baja al 7 por ciento en las mujeres y al 15 por ciento en los hombres.

Cuadro 6
Distribución porcentual de la población ocupada en el sector informal en Bolivia en 2002, según índice de condiciones de vida, sexo y tipo de informalidad

Tipo de Informalidad	Índice de Condiciones de Vida									
	Mujer					Hombre				
	Bajo	Medio	Alto	Total	Sig	Bajo	Medio	Alto	Total	Sig
Trabajador de Subs.	24%	60%	16%	100%	***	35%	55%	10%	100%	***
Empresario Tipo 1	35%	54%	11%	100%	***	37%	53%	10%	100%	***
Empresario Tipo 2	27%	63%	10%	100%	***	30%	58%	12%	100%	***
Empresario Tipo 3	20%	55%	24%	100%	***	22%	58%	20%	100%	***
Empresario Tipo 4	7%	55%	38%	100%	***	15%	45%	40%	100%	***

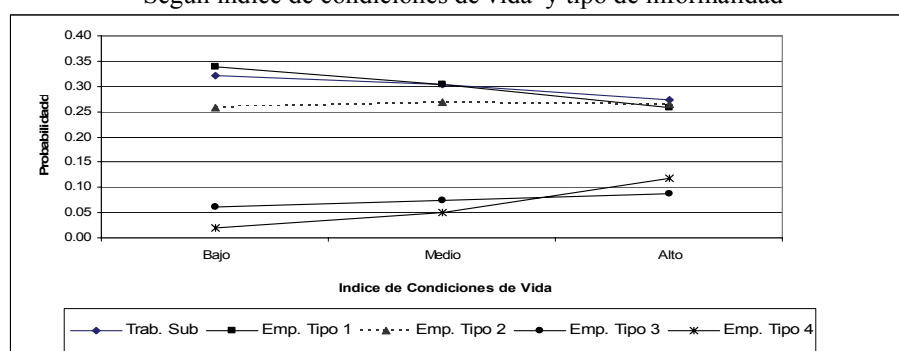
Fuente: Cálculos propios con base en datos de la MECOVI 2002

*** Datos significativos al 0.001 en Chi Square

De otra parte, al analizar las diferencias entre hombres y mujeres en el nivel de ICV en el cuadro 6, observamos que las mujeres tienden a estar en una mejor situación respecto de los hombres en su clasificación por ICV, mostrando mayores porcentajes de participación en los niveles intermedio y alto de esta variable, aunque de forma menos acentuada entre los empresarios de tipo 2 frente a los demás tipos de informalidad. Tal situación puede ser explicada por la relación que ello guarda con la posición en el hogar y el estado civil del individuo. Esto significa, que en caso de poder separar a las jefas de hogar y madres solteras, las mujeres casadas o en unión libre, en promedio, podrían estar viviendo en hogares con mejores niveles de ingreso familiar frente a los hombres, existiendo una mediación de la conformación del hogar en las condiciones de vida de los individuos.

Finalmente, en el análisis multivariado se nota que mientras que los empresarios informales de tipo 2, 3 y 4 tienen más altas probabilidades de gozar de mejores condiciones de vida, esta probabilidad disminuye para los trabajadores informales de subsistencia y para los empresarios informales de tipo 1 – la variable icv resultó significativa al 0.05 en los cinco tipos de informalidad (apéndice estadístico)-. Ello resulta clave en la disposición de políticas públicas orientadas al sector informal: los resultados reflejados en el modelo indican que un mejoramiento en las condiciones de vida de los hogares podría conducir a un decremento en la probabilidad de los individuos de desempeñarse en actividades orientadas a la subsistencia en el sector informal boliviano.

Gráfico 5
Probabilidad de inserción en el sector informal
Según índice de condiciones de vida y tipo de informalidad



Fuente: Cálculos propios con base en la encuesta MECOVI 2002

Como cierre de éste apartado, se aclara que el análisis multivariado ayudó a explicar la heterogeneidad al interior del sector informal en función de la asociación entre tipos de informalidad y variables sociodemográficas y laborales. A la vez, el modelo multivariado mostró que los empresarios informales manifiestan un comportamiento diferente a los trabajadores informales de subsistencia. A pesar de ello, cabe anotar que sería necesario controlar por algunas variables familiares como el número de trabajadores por hogar y la etapa del ciclo familiar (expansión / contracción) para poder hacer más aseveraciones al respecto. Los resultados no permiten concluir de manera definitiva si los empresarios informales con menores niveles de organización (tipo 1 y 2) manifiestan un comportamiento similar a los trabajadores informales de subsistencia, ni tampoco que sean totalmente diferentes en sus características. Más bien, este contraste permite abrir múltiples interrogantes acerca del sentido de la empresarialidad en el sector informal, y su asociación con las características sociodemográficas y laborales de los individuos. Ello quedará como un interrogante aún por resolver

mediante la aplicación de estudios multinivel que profundicen en la asociación micro – macro del fenómeno en cuestión.

Discusión

La presente investigación clarificó la heterogeneidad que existió en el sector informal de Bolivia en 2002, y las características laborales con las cuales se asocian los tipos de informalidad identificados. También subrayó que es erróneo “etiquetar” a todos los individuos empleados en el sector informal como empresarios autónomos obstruidos por un sistema normativo y legal inoperante, como lo han hecho De Soto (2000) y Maloney (2004). Pero también sería erróneo ver a la informalidad a priori como sinónimo de pobreza o subdesarrollo como lo afirman PREALC y OIT (Tokman y Souza, 1991). El sector informal es tan diverso que incluye tanto a trabajadores que apenas ganan para sobrevivir, como a individuos que perciben grandes sumas de dinero. En esencia, los trabajadores informales son actores racionales que toman la decisión de emplearse en el sector informal de acuerdo con las acotadas posibilidades que les ofrece el mercado laboral, el costo de oportunidad entre estar desempleado o subempleado, y la facilidad de acceder a la actividad económica a través de medios no regulados.

La tipología utilizada en este estudio buscó investigar dos de los factores que en la informalidad usualmente se consideran como dados: primero, analizar si cada tipo de informalidad podría asociarse con determinadas condiciones de vida, y segundo, observar si las unidades productivas que se encuentran menos formalizadas de acuerdo a los criterios de permiso legal, registro contable y local comercial, podrían considerarse como empresariales o como una subsistencia de tipo familiar.

El análisis que se desarrolló permite arribar a dos conclusiones fundamentales. En primer lugar, respecto de las condiciones de vida de los trabajadores informales, se nota que existen ciertos patrones que tienden a asociar los empresarios informales de tipo 2, 3 y 4 con mejores niveles de ICV, mientras que los empresarios de tipo 1 y los trabajadores informales de subsistencia manifiestan una concentración en niveles mas bajos, a pesar de que se notan diferencias entre ambos. A su vez, las mujeres manifestaron mejores condiciones de vida en todos los tipos de informalidad frente a los hombres.

En segundo lugar, al analizar la empresariedad informal, se encontró que los empresarios de tipo 1 se acercaban en sus características a los trabajadores informales de subsistencia. No obstante, sería apresurado clasificarlos en un mismo tipo de informalidad, o peor aún equipararlos con los empresarios que están mas formalizados (tipo 2, 3 y 4).

En cuanto a las hipótesis planteadas sobre el grado de heterogeneidad en el sector informal boliviano, se encontró que el mayor porcentaje de individuos que trabajan en dicho sector se clasificaron como trabajadores de subsistencia, dejando así muy poca participación a la empresariedad informal. Por otro lado, la heterogeneidad vista en función de la asociación entre tipos de informalidad y condiciones de vida, nos muestra una clara relación entre precariedad en los niveles de vida y el trabajar en actividades orientadas a la subsistencia.

Respecto de la segunda hipótesis se observó que las características sociodemográficas si marcan grandes diferencias en la inserción en un tipo de informalidad determinado. Así, las mujeres manifestaron una mayor concentración como trabajadoras informales de subsistencia y una menor como empresarios informales, frente a los porcentajes comparativos de los hombres. Por otro lado, el análisis de las variables edad, escolaridad y rama de actividad ayudó a evidenciar el comportamiento heterogéneo en las probabilidades de inserción para cada uno de los tipos de informalidad descritos. Ello clarificó la diversidad sociodemográfica y laboral que existió al interior del sector informal en Bolivia en 2002, la cual nos muestra una marcada diferencia entre los trabajadores informales de subsistencia y los empresarios informales.

Reflexiones finales

Teniendo en cuenta la tipología que se esquematizo, y haciendo uso de los resultados encontrados, se presentan las siguientes reflexiones:

- Dada la heterogeneidad que existe al interior del sector informal, no resultaría pertinente plantear políticas públicas encaminadas a favorecer solamente cierto tipo de actividades, o peor aún, plantear la desregulación total de la economía y reducir la intervención del Estado en ella.
- El estudio coincide con el planteamiento de Portes (1995) acerca de la estructura de clases que existe dentro del sector informal, y la necesidad de diseñar políticas encaminadas a favorecer a todos los segmentos de la población que labora en él, promoviendo la consolidación de una cultura empresarial de carácter solidario orientada a potenciar las fortalezas de los empresarios informales. A su vez, se deben generar mecanismos de protección social y mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores informales de subsistencia, no solamente por medio de más escolarización, sino promoviendo sus aptitudes laborales para desempeñarse en actividades de alta productividad.
- Finalmente, se ha visto que no es suficiente el crecimiento económico para superar el problema de la informalidad ocupacional, dado que múltiples factores intervienen. Es necesario generar una política de intervención estatal orientada a los niveles meso y micro de la economía, que ataque el problema del desempleo y la informalización laboral tanto desde la oferta como desde la demanda, redistribuyendo el ingreso concentrado en los grandes emporios financieros hacia la población de menos recursos.

Bibliografía

Becker, Gary. 1983. Inversión en capital humano e ingresos, en Luis de Tohaira (comp) *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*. Alianza Universidad, España 1983.

Blanes Jiménez, José (1989) “Cocaine, Informality and the Urban Economy in La Paz, Bolivia” in A.Portes, Castells, M., and L.A.Benton (eds.) *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*. The Johns Hopkins University Press. Baltimore.

CEPAL, 2004. “*Panorama Social de América Latina y el Caribe 2002 – 2003*”. CEPAL, Santiago de Chile. www.eclac.cl.

Cortés, Fernando y Cuellar Oscar 1990. La relación población desarrollo en Chayanov: una perspectiva desde la empresa familiar. En Cortes, Fernando y Cuellar, Oscar (coord.) 1990. *Crisis y reproducción social, los comerciantes del sector informal* Ed. Miguel A. Porrúa, FLACSO, México.

De soto, Hernando. 1986. *El Otro Sendero: La revolución informal* ED. Oveja Negra, Lima Perú.

De Soto, Hernando 2000. *El Misterio del Capital*. ED. Norma. Lima Perú

Díaz Acosta Felix 2001. Jefatura femenina y bienestar familiar: resultados de la investigación empírica. *Papeles de Población N. 28*. UAM, Toluca México.

Franco, Ronaldo. 2004. *Pobreza Y Metas Del Milenio En América Latina*. Ponencia presentada en el seminario sobre Pobreza Moderada e Informalidad, FLACSO – IBERGOB, Octubre 2-5 de 2004. México.

Freije, Samuel 2001. El empleo informal en América Latina y el Caribe: Causas, consecuencias y recomendaciones de política. Serie *Documentos de Trabajo Mercado Laboral*, Banco Interamericano de Desarrollo – IESA, Venezuela 2003.

Fox, John 1991. Regression Diagnostics, Series *Quantitative Applications in the Social Science*, Sage University Paper, USA 1991.

Galli, Rossana y Kucera David. 2003. “*Informal employment in Latin America: Movements over business cycles and the effects of worker rights*”, Discussion Papers, ILO Geneva 2003.

Gamarra, Eduardo. 2004. “*Evaluación de la vulnerabilidad de conflicto en Bolivia*” Latin American and Caribbean Center Florida Internacional University. USAID. Florida 2004.

Gandini, Luciana. 2004. La exclusión laboral juvenil en Argentina. Propuesta de una tipología para su análisis. *Papeles de Población Vol. 42 año 2004*

- García, Brigida, Muñoz H. y Oliveira Orlandina, 1982. *Hogares y trabajadores en la Ciudad de México*, El Colegio de México- UNAM, México 1982.
- García, Brigida y Oliveira Orlandina, 2005. Mujeres jefas de hogar y su dinámica familiar. *Papeles de Población N. 43*. UAM, Toluca México.
- Garza, Gustavo. 2000. Servicialización de la economía metropolitana 1960-1998. En Garza, Gustavo, (comp.) *La Ciudad de México en el fin del segundo milenio*. El Colegio de México – Gobierno del Distrito Federal, México 2000.
- Hart, Keith 1973. Informal income opportunities and urban employment in Ghana en *Journal of Modern African Studies*. N. 11, 1973.
- Hernani W. 2002. Mercado Laboral, Pobreza y Desigualdad en Bolivia, in Estadísticas y Análisis, *Revista de Estudios Económicos y Sociales*, Mecovi Bolivia, GTZ and INE. La Paz - Bolivia
- Hernandez Licona Gonzalo 1999. *Labour Market transitions in México: The evolution of the household business during the economic crisis*. ITAM, México
- Horton S. 1994. Bolivia, in Horton S., Kanbur R. and Mazumdar D. (eds), *Labor Markets in an Era of Adjustment*, Vol. 2-Case Studies, World Bank, Washington D.C.
- Instituto Nacional de Estadística (INE) .2002. “*Documento Metodológico de la Encuesta Nacional de Hogares, Programa MECOVI*” INE, Bolivia 2002.
- Kaztman, Ruben. 2002. Convergencias y Divirgencias. Exploración sobre los nuevos efectos de las nuevas modalidades de crecimiento sobre la estructura social de cuatro áreas metropolitanas en América Latina. En Kaztman y Wormald (coords) “*Trabajo y Ciudadanía: Los cambiantes rostros de la integración y la exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*”. Santiago de Chile
- Kirzner, Israel. 1998. *el empresario*. Competencia y Empresarialidad. Cap. II. Unión Editorial, Madrid España.
- Lohr, Sharon. 1999. *Muestreo, Diseño y Análisis*. Capítulo 11. Universidad del Estado de Arizona, Thomson Editores. México 1999
- Maloney, William. 2004. Informality Revisited. *World and Development Review*, Vol. 32, Numero 7. Julio de 2004.
- López, Sara 2002. Familias monoparentales un ejercicio de clarificación conceptual y sociológica. *Revista del ministerio de trabajo y asuntos sociales N. 40* Ministerio de trabajo, Madrid España.
- Mises, L. 1986. “*Human Action*”, Yale University Press, New Haven, 1949 (tr. esp.: *La acción humana*, 4a ed., Unión Editorial, Madrid, 1986.

Muños, Humberto y Oliveira O. 1977. Oportunidades de empleo y diferencia de ingreso por sectores económicos. En Muños H, Oliviera O y Stern C (comp.) *Migración y Desigualdad Social en la Ciudad de México*. El Colegio de México, México 1977

Pacheco, Edith. 2004 *Ciudad de México, heterogenea y desigual: Un estudio sobre el mercado de trabajo*. El Colegio de México, 2004

Parra, León Darío (2006). “*Un acercamiento a la heterogeneidad del sector informal: El caso de la Ciudad de México en 1994 y 2003*”, Ponencia presentada en el VI congreso de la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo (AMET). Oaxtepec, México 2006.

Peréz-Sainz, Juan Pablo 1998. ¿Es necesario el concepto de informalidad? en *Perfiles Latinoamericanos*, Año 7, N. 13, FLACSO, México 1998.

PNUD, 2003. “*Informe Sobre el Desarrollo Humano en Bolivia 2003, Los Objetivos de Desarrollo del Milenio: un pacto entre las naciones para eliminar la pobreza*”, PNUD, Ediciones Mundi Prensa, New York 2003.

Pollack, Molly y Jusidman Clara 1997. El sector informal urbano desde la perspectiva de género: El caso de México. *Mujer y Desarrollo*, N. 20, CEPAL, Santiago de Chile, 1997

Portes Alejandro, y Benton Lauren 1987. Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación. *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, Vol. 5, N. 13, abril de 1987

_____, Castells M y Benton Lauren (1989): “*The informal economy in industrialized and less developed counties*” John Hopkins University Press.

_____. 1995. *En torno a la Informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. FLACSO México 1995.

_____, y William Haller 2004. La economía informal, en *Serie Políticas Sociales*, N. 100 CEPAL, Santiago de Chile 2004

Programa de Empleo para America Latina y el Caribe (PREALC), 1985. *Mas allá de la Crisis*. Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile 1985.

Psacharopoulos, G. and S. Tzannatos 1992. *Women’s Employment and Pay in Latin America. Overview and Methodology*. World Bank, Regional and Sectoral Studies, Washington D.C

Rendón, Teresa y Salas, Carlos. 1990. *El sector informal urbano: primera revisión bibliográfica* STPS, UNAM, México 1990.

Rosales, Lucia (2003). “*Reseña Sobre La Economía Informal Y su Organización en América Latina*” Global Labor Institute.

Roubaud, Francois. 1995. *La Economía Informal en México: de la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*. INEGI, Fondo de la Cultura Económica, México 1995.

Souza, Paulo 1980. As desigualdades de salarios no mercado de trabalho urbano do Brasil en Souza 1980, *Emprego, Salarios, e Pobreza*, Sao Paulo.

Tuiran, Rodolfo 2004. *Retos para superar la pobreza moderada en México*. Ponencia presentada en el seminario sobre Pobreza Moderada e Informalidad, FLACSO – IBERGOB, Octubre de 2004

Tokman, Víctor y Klein Emilio, 1988. Sector Informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton en *Estudios Sociológicos*, El Colegio de México, Vol. 6, N. 16, abril de 1988

Tokman, Víctor 1991. El Enfoque PREALC. En Tokman, V (comp.) *El Sector Informal en América Latina, dos décadas de análisis*. Consejo nacional para la cultura y las artes, México, 1991.

_____ y Souza P. (1991): El Sector informal y la pobreza urbana en América Latina. En Tokman, V. (comp.) *El Sector Informal en América Latina, dos décadas de análisis*. Consejo nacional para la cultura y las artes, México, 1991.

Unidad de Análisis y Políticas Económicas (UDAPE), 2002: “*Pobreza en Bolivia en 1999 y 2001*”, La paz – Bolivia.

Verdera, Francisco, 2002: “*Panorama del empleo en los países andinos y de algunas experiencias de políticas y programas de empleo*”, Ponencia preparada para el Seminario La lucha contra el desempleo: experiencias internacionales, organizado por el Banco de la República y el Centro Internacional de Formación de la OIT. Bogotá, marzo de 2002.

Weller, Jurgen. 2000 *Reformas económicas, crecimiento y empleo: Los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe*. FCE y CEPAL, Chile, Cáp. III

Apéndice Estadístico.

¿Cual es la lógica de operación de un modelo logístico multinomial?

El modelo logístico multinomial es una extensión del logístico binomial, por lo que los resultados que arroje deben interpretarse bajo las restricciones pertinentes a éste tipo de instrumento estadístico (Lohr, 1999). Mientras el primero toma sólo dos categorías en la variable dependiente, en el segundo, se puede considerar tres o más, teniendo que elegir la categoría base de referencia respecto de la cual se medirán las probabilidades de las demás categorías.

El modelo utilizado en este estudio se elaboró haciendo uso del paquete comercial STATA. Cabe anotar que la Encuesta Nacional de Hogares del Programa de Mejoramiento de Condiciones de Vida al ser estratificada y multietápica cuenta con la información necesaria para clasificar la muestra por estratos y UPM'S.

Al trabajar con variables ficticias -dicotómicas o categóricas-, se hace necesario efectuar una serie de pruebas que indiquen si existe algún tipo de sesgo en los resultados obtenidos. Para dar respuesta a este aspecto se hizo necesario efectuar pruebas de colinealidad entre las variables ficticias incluidas, a partir de sus coeficientes de correlación (R_j) y sus factores de varianzas de inflación en función de cada variable regresora (VIF $_j$) obteniendo los siguientes resultados:

Matriz de Correlaciones, MECOVI 2002

	edad	*VIF $_j$	sexo	VIF $_j$	paren	VIF $_j$	escola	VIF $_j$	rama	VIF $_j$	icv2
edad	1										
sexo	-0.0507	1.00	1								
paren	0.3945	1.18	0.4370	1.24	1						
escola	-0.2814	1.09	0.1366	1.02	-0.0282	1.00	1				
rama	-0.0371	1.00	-0.1747	1.03	-0.1021	1.01	0.0410	1.00	1		
icv2	0.0469	1.00	-0.0640	1.00	-0.0629	1.00	0.2831	1.09	0.094	1.01	1

$$*VIF_j = 1/(1-R^2_j)$$

El factor VIF mide el impacto de la colinealidad existente entre dos variables regresoras sobre la presión de la estimación o el error estándar de β_j (Fox, 1991). Si el valor del VIF es cercano a 1 el impacto de la colinealidad es casi nulo, y por lo tanto no esta sesgando las respectivas estimaciones, como es el caso de nuestro modelo. Por el contrario si se aleja de dicho valor hay que revisar las variables que presentan colinealidad para descartar una de ellas o corregir el problema.

La tabla de clasificación múltiple que se anexa a continuación resume las probabilidades y significancia para cada variable arrojada por el modelo logístico multinomial.

Cuadro de Probabilidades, Modelo Logístico Multinomial Ajustado, Poblacional Informal en Bolivia 2002									
Categoría Base de Referencia: Empresarios informales Tipo 4 (0)									
Datos del Modelo									
Tipo: Modelo Logístico Multinomial									
Población informal seleccionada para el Area urbana de Bolivia: 3293 casos, 1.282.284 personas									
Pseudo R ² 0.22									
Prob>F 0.000									
Tipo de Informalidad	Trabajadores	Sig	Empresarios	Sig	Empresarios	Sig	Empresarios	Sig	Empresarios
Variables	Informales Subs.		Informales Tipo 1		Informales Tipo 2		Informales Tipo 3		Informales Tipo 4
Sexo									
Mujer	17.1%	***	40.4%	N.S.	30.2%	N.S.	7.1%	N.S.	5.2%
Hombre	46.1%	***	23.2%	N.S.	21.0%	N.S.	6.5%	N.S.	3.2%
Edad									
15	43.9%	N.S.	23.5%	**	19.6%	***	7.2%	**	5.8%
20	42.1%	N.S.	24.5%	**	20.6%	***	7.3%	**	5.6%
30	36.9%	N.S.	27.4%	**	23.3%	***	7.3%	**	5.0%
40	30.0%	N.S.	31.4%	**	27.1%	***	7.2%	**	4.3%
50	22.1%	N.S.	36.0%	**	31.8%	***	6.8%	**	3.3%
60	14.5%	N.S.	40.5%	**	36.7%	***	6.0%	**	2.3%
Parentezco									
Otra	41.1%	***	26.4%	N.S.	22.7%	N.S.	6.1%	N.S.	3.6%
Jefe	20.2%	***	35.6%	N.S.	30.8%	N.S.	8.3%	N.S.	5.1%
Escolaridad									
Ninguno	17.2%	***	29.8%	***	29.0%	***	15.5%	N.S.	8.4%
Preescolar	22.7%	***	31.0%	***	28.6%	***	11.3%	N.S.	6.4%
Primaria	28.9%	***	31.1%	***	27.2%	***	8.0%	N.S.	4.7%
Secundaria	35.6%	***	30.4%	***	25.2%	***	5.5%	N.S.	3.4%
Educación Tec.	42.7%	***	28.7%	***	22.6%	***	3.6%	N.S.	2.4%
Rama									
Manufactura	28.1%	***	25.6%	***	26.1%	***	10.3%	***	9.8%
Construcción	29.5%	***	28.0%	***	26.6%	***	8.9%	***	7.0%
Terceario de 1er. Nivel	30.4%	***	30.3%	***	26.7%	***	7.6%	***	4.9%
Terceario de 2do. Nivel	31.1%	***	32.5%	***	26.6%	***	6.4%	***	3.4%
ICV									
Bajo	32.1%	**	33.9%	**	25.9%	**	6.1%	**	2.0%
Medio	30.3%	**	30.4%	**	26.8%	**	7.4%	**	5.0%
Alto	27.2%	**	25.8%	**	26.4%	**	8.7%	**	11.9%

Fuente: Cálculos propios con base en datos de la MECOVI 2002

Sector terciario de 1er. Nivel: servicios financieros, turísticos u hoteleros.

Sector terciario de 2do. Nivel: comercio y servicios personales.

N.S. No Significativo

* Significativo al 0.1

** Significativo al 0.05

*** Significativo al 0.01