

**EL SECTOR INFORMAL URBANO
EN BOLIVIA, 1995-2005**

Empleo, ingreso, productividad y contribución
al Producto Interno Bruto urbano

Daniel Martínez Cué F.
Responsable de la investigación

Mauricio Chumacero V.
Colaborador: Analista estadístico

L A B O R
Centro de Apoyo al Desarrollo Laboral

Octubre 2009
La Paz- Bolivia

Daniel Martínez Cué F.
Responsable de la investigación

Mauricio Chumacero V.
Colaborador: Analista estadístico

© **LABOR**

c. Gregorio Reynolds No. 612
Edif. María Cristina Piso 8 Of. A
Tel/Fax: (591-2) 242 0167
Casilla 14308
www.labor.org.bo

Impresión: Grupo Impresor
gimpresor@yahoo.com
Teléfono: 2214493

Depósito Legal: 4-1-2321-09

Impreso en Bolivia
2009

Índice

Prólogo.....	5
I. Introduccion.....	7
II. Los escenarios económicos.....	9
III. El concepto de sector informal urbano.....	13
IV. Metodología de investigación utilizada.....	19
IV.1.La medición del empleo informal urbano.....	19
IV.2.La medición de los ingresos de los informales y la contribución de estos a la generación del Producto Bruto Interno.....	21
V. El empleo informal urbano, 1995-2000-2005.....	27
V.1. El mercado de trabajo urbano en Bolivia.....	27
V.2. La dimensión de la informalidad por categoría ocupacional.....	29
V.3.La dimensión de la informalidad en cada sector de actividad económica.....	32
V.4. Informalidad y nivel educativo.....	34
V.5.Informalidad y condición migratoria.....	36
V.6.Informalidad y género.....	37
V.7.Conclusiones acerca de la dimensión y las principales características del Sector Informal en Bolivia.....	40
VI. Los ingresos en la ocupación principal de los trabajadores informales urbanos, 1995-2005.....	43
VI.1. Los ingresos de los hombres y mujeres en el Sector Informal Urbano versus los ingresos en el Sector Formal.....	43
VI.2. Los ingresos en el Sector Informal Urbano versus los ingresos en el Sector Formal, según categoría ocupacional...	50
VI.3. Los ingresos en el Sector Informal Urbano versus los ingresos en el Sector Formal, según sector de actividad económica.....	54

VI.4. Los ingresos en el Sector Informal Urbano versus los ingresos en el Sector Formal, según nivel educativo.....	57
VI.5. Los ingresos en el Sector Informal Urbano versus los ingresos en el Sector Formal, según condición migratoria.....	60
VI.6. .La evolución de los ingresos de los informales.....	63
VI.7. Conclusiones generales sobre los ingresos generados en la ocupación principal de los trabajadores formales e informales	64
VII. La contribucion del sector informal urbano al pib nacional urbano y al pib sectorial, 1995-2005.....	69
VII.1. Contribución al PIB nacional urbano	69
VII.2. Contribución al PIB sectorial.....	71
VIII. La productividad del sector informal urbano, 1995-2005.....	73
VIII.1. Diferenciales de productividad por Sectores Formal e informal.....	73
VIII.2. Diferenciales de productividad entre ramas de actividad, formal e informal	75
IX. Conclusiones	77
IX.1. .En relación al empleo informal.....	77
IX.2. En relación a los ingresos de los informales	78
IX.3. En relación al aporte del diferencial de productividad	82
X. Prioridades en materia de politicas orientadas al sector informal urbano.....	83
Bibliografia	86
XI. Anexo estadístico	89

Prólogo

El documento sobre el “Sector Informal Urbano en Bolivia” contiene una serie de datos y análisis crítico valiosos, orientados a contribuir a la maduración del debate respecto al sector informal de la economía nacional.

El documento parte de una definición acerca de la informalidad y la economía informal, describiendo el tipo de empleo que genera, su evolución y formas de medición; la dimensión real y principales características del sector; la dimensión y categorías de la informalidad, una comparación con otros países de la región y su relación con el fenómeno de la migración.

Los datos e información contenidos en este documento resultan relevantes no solo por la claridad con la que son expuestos y analizados, sino por lo significativo de las ideas que plantea; además destaca siempre en nuestro medio, la limitante que representa usar e interpretar los datos nacionales, que como bien señalan los autores, presentan “inconsistencias” que obligan a realizar un previo y minucioso trabajo de análisis y corrección, muy bien realizado en este caso.

No puedo dejar sin mencionar el hecho de que el tema haya sido desarrollado también con una mirada de género, y bajo este lente, los datos contenidos respecto a la presencia femenina en algunas actividades de este sector laboral, cuya consecuencia lógica está presente en las conclusiones.

La Fundación Friedrich Ebert, agradece a los autores. Daniel Martínez Cué, sociólogo, ex funcionario de la Organización Internacional de Trabajo, OIT, Mauricio Chumacero Viscarra, economista, analista e investigador social. Quienes han realizado un trabajo apreciable y que hoy ponemos a su disposición con el propósito de promover el debate temático que cada vez se torna más imperioso y deberá ser en definitiva, el que oriente el diseño de políticas públicas en el ámbito del sector informal urbano en Bolivia.

Kathrein Hölscher
Directora
Fundación Friedrich Ebert

I. Introducción

La presente investigación fue diseñada con el objetivo de conocer las dimensiones del Sector Informal Urbano (SIU) en Bolivia; es decir, a qué porcentaje de la PEA urbana ocupa, tanto a nivel nacional como a nivel de sector de actividad económica, y cual es el ingreso promedio de los trabajadores informales, dependiendo de cual sea su categoría ocupacional, del sexo, del sector de actividad económica en el que se ocupan de su nivel educativo y de si son o no migrantes. Con la investigación se ha pretendido, además, saber cual es la contribución del SIU (total y por sector de actividad económica), al PIB urbano de Bolivia y, en base a ello, estimar los niveles de productividad en el sector y su correspondencia, o no, con los ingresos que obtienen los trabajadores informales. A partir de los resultados de esta investigación se han establecido las prioridades que deberían atender las políticas públicas orientadas a reducir la informalidad.

La investigación, que se basó en los datos proporcionados por las encuestas de hogares de los años 1995, 2000 y 2005, fue realizada entre octubre y diciembre de 2008 y estuvo a cargo de Daniel Martínez Cué¹, quien contó con la colaboración de Mauricio Chumacero en el análisis de consistencia de las bases de datos de las encuestas de hogares y en el procesamiento y tabulación de los datos, así como con la asesoría de Benjamín Grossman y Rodolfo Eróstegui. El enfoque metodológico utilizado se basa en los trabajos que Jaime Mezzera llevó a cabo en los años ochenta y en la primera mitad de la década del noventa en diferentes países de la región latinoamericana.

Deben señalarse las serias dificultades que se presentan cuando se quiere realizar una investigación utilizando las encuestas de hogares bolivianas; dificultades relacionadas con los continuos cambios de metodología, pero muy especialmente con la inconsistencia de los datos. Ello obliga a efectuar análisis de consistencia y a hacer correcciones en la base de datos. Sin embargo, aún así subsisten algunas inconsistencias en materia de ingresos que el lector

¹ Daniel Martínez Cué. Español sociólogo. Fue funcionario de la oficina Internacional de Trabajo (OIT), siendo director regional para América Latina y el Caribe entre los años 2003 y 2006

percibirá claramente cuando revise los datos del texto y del anexo estadístico de este informe. Afortunadamente, estas inconsistencias no impiden efectuar el análisis de los datos agregados relativos a los ingresos, tal como se ha hecho en esta investigación. Por otra parte, el reducido tamaño de la muestra de las encuestas ha hecho que se decidiese no relacionar más de tres variables a la vez, a los efectos de no afectar la confiabilidad de los datos.

El Centro LABOR fue el soporte institucional de la investigación, para cuyo financiamiento se contó con la cooperación de Ayuda Obrera Suiza y de la Corporación Andina de Fomento.

II. Los escenarios económicos

El año 1985 fue el inicio del proceso denominado neo liberal desarrollado en el marco del Decreto 21060 de ese año que estableció que el Estado a partir de esa fecha debería asumir un rol destinado principalmente a velar por la educación, la salud y las inversiones públicas de infraestructura, planteamientos que obedecían a un plan mayor denominado Consenso de Washington y que fue aplicado por la mayoría de los países.

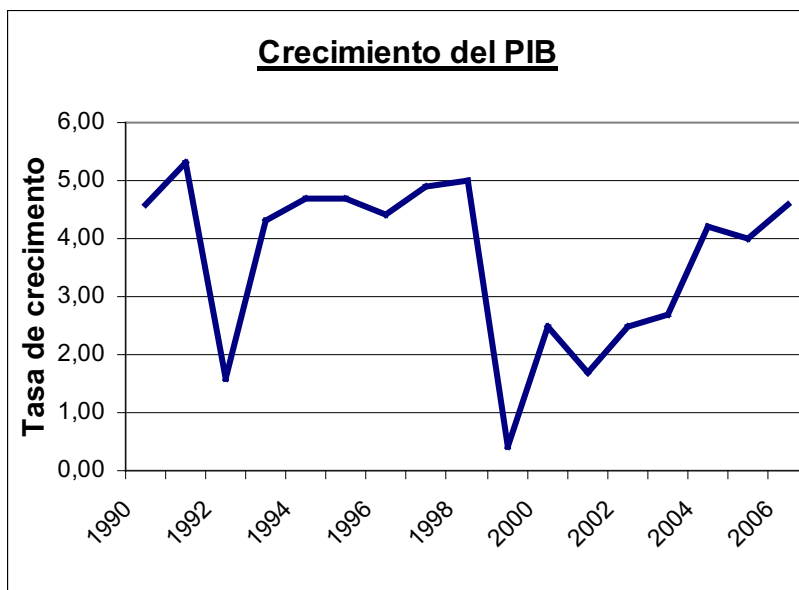
Con este decreto y esta nueva política económica se ponía fin el ciclo por el cuál el Estado había sido el principal protagonista de la actividad económica a través de las empresas estatales, entre las más importantes: Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), la Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL) y la Corporación Boliviana de Fomento (CBF). Estas tres empresas junto a las empresas especializadas como ENTEL para las comunicaciones, ENDE en energía eléctrica, la Fundación de Vinito (ENAF), los ferrocarriles ENFE y la línea aérea Lloyd Aéreo Boliviano LAB constituían y representaban más de cuarenta años de economía estatal.

El proceso de privatización de las empresas estatales adquirió dos formas, la primera referida a la simple compra y venta. La segunda forma fue a través de la capitalización, proceso por el cuál el Estado se asociaba con una empresa capitalizadora, la que conformaba con la empresa boliviana una Sociedad Anónima Mixta (SAM). Los aportes comprendían los que correspondía al Estado por el valor de la empresa a ser capitalizada y el aporte de la capitalizadota que debería ser igual al valor del la empresa en proceso de capitalización. Este aporte de la empresa capitalizadora, sería destinado a las inversiones en tecnología y la ampliación del mercado y la modernización de la empresa.

Este proceso iniciado en 1985, tuvo su mayor importancia en el año 1995. Año en el gobierno dio el mayor impulso al proceso de capitalización de las principales empresas: YPFB, ENTEL, ENDE y ENFE. El año 2000, el proceso de capitalización y de privatización ya estaba consolidado así como las empresas y las inversiones programadas. El año 2005, se caracterizó por la inestabilidad

política y social que determinaron el fin de este período con la asunción al poder del Movimiento al Socialismo, MAS, y que significó la vuelta del Estado a la administración de las empresas sobre todo las relacionadas con la explotación de los recursos económicos del país y las telecomunicaciones.

Fueron 20 años de economía neo liberal (1985 – 2005) que marcaron la historia económica de Bolivia. El periodo de la capitalización (1996 – 2002) se caracterizó por la elevada inversión extranjera en los sectores de hidrocarburos y telecomunicaciones y electricidad. Estas empresas se caracterizaron por su carácter monopolístico que constituía una ventaja respecto a las inversiones a realizar pero que no se tradujeron en el crecimiento económico esperado.



Fuente: INE

Crecimiento económico de Bolivia y América Latina (1980-2006)

Indicador	Bolivia	América Latina
PIB	2,1	2,6
Duración de los periodos	Años	Porcentaje
Recesión	15	56
Crecimiento moderado	12	44
Total	27	100

Fuente: INE, CEPAL

Una de las consecuencias más serias de este proceso de capitalización y privatización ha sido la ausencia de programas de empleo, en un país donde el mayor empleador era el Estado. Los sectores desplazados de sus fuentes de trabajo junto al resto de la población en edad de trabajar, se ubicaron en trabajos en su mayoría generados por ellos mismos, en torno al núcleo familiar, relegando el ingreso a un segundo plano.

Frente a esta situación la población optó por otras vías para solucionar su día a día. La estructura familiar se transformó en una estructura productiva o de servicios, es decir una empresa, todo con la finalidad de reducir la inseguridad que genera el desempleo. Esta actitud frente al desempleo llevó a la población en edad de trabajar a sacrificar el ingreso y la calidad del trabajo, frente a la seguridad de tener un ingreso cualquiera.

III. El concepto de sector informal urbano

Es frecuente leer, escuchar o decir que el Sector Informal Urbano abarca el 50% de los ocupados en el área urbana y que generan el 60 o 70% de la actividad económica, o que el tamaño del sector es menor a esa cifra pero su actividad económica mayor, o que la informalidad se debe a las excesivas regulaciones laborales o tributarias, etc. etc. Muchas de estas afirmaciones son totalmente erróneas. Así, si el Sector Informal Urbano soporta al 60% del empleo y sustenta el 70% u 80% de la actividad económica, entonces la productividad media del sector es mayor que uno, y la del Sector Formal (40% restante del empleo y 20% o 30% restante de la actividad económica) será menor de uno, es decir, que la productividad del Sector Informal Urbano sería mayor que la del Sector Formal, y, por tanto, el ingreso del Sector Informal Urbano también sería superior. Esto es, obviamente, un absurdo teórico que no se sustenta, no puede sustentarse, en la menor evidencia empírica.

Esta confusión, tan frecuente en muchos países, Bolivia incluida, se debe a que los investigadores y las instituciones definen al Sector Informal Urbano de muy distintas maneras, dependiendo de enfoques económicos, sociales o jurídicos diferentes.

El concepto de Sector Informal Urbano surgió tras el conocido “Informe sobre Kenia” en 1972 cuando una misión técnica de la OIT descubrió que el desempleo en ese país era bajo, pero que había un enorme contingente de trabajadores pobres que habían conseguido sobrevivir desempeñando oficios con muy poco o ningún capital, y sin someterse a las normas legales vigentes, muy costosas para ellos. Los integrantes de la misión de la OIT denominaron a este contingente de trabajadores pobres como “sector no institucionalizado”.

El enfoque de la informalidad basado en el informe de Kenia fue desarrollado posteriormente, a fines de la década del setenta, por el Programa Mundial del Empleo (WEP) de la OIT, denominado PREALC en el caso de América Latina y el Caribe, relacionándolo, además, con las teorías estructuralistas desarrolladas, en el caso de esta región, por Paul Singer, Aníbal Pinto y Raúl Prebisch, entre otros.

Según este enfoque, las personas que no alcanzan a conseguir un trabajo en las empresas (capitalistas) del sector moderno, como precisan sobrevivir, se ven obligadas a trabajar como pueden sin mayores posibilidades de acceso al capital productivo. Es decir, un amplio contingente de personas que viven en el área urbana, (contingente que inicialmente se originó como producto de las migraciones del campo a la ciudad), no encuentra trabajo en el sector moderno o formal de la economía y para no caer en el desempleo y en la indigencia, debe “inventarse” su propio empleo utilizando para ello aquello de lo que dispone, que es su propio trabajo, y con una utilización muy escasa del factor caro que es el capital¹. Son, por tanto empleos intensivos en trabajo, con baja productividad y bajo ingreso. Es debido, justamente a este bajo ingreso, que el trabajador informal, sea por cuenta propia sea asalariado en una microempresa informal, no puede financiar los costos de la modernidad, incluidos los costos laborales vinculados a la protección social.

El que este contingente de personas que quieren trabajar no pueda ser absorbido por el sector moderno o formal de la economía se debe a la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas; heterogeneidad caracterizada por las grandes diferencias en productividad entre los sectores, “lo que hace más costosa y paulatina la absorción de los trabajadores informales por el sector moderno”².

Este enfoque estructuralista es diferente al enfoque dual, por más que en muchas ocasiones se suele confundir uno con el otro. En el enfoque dualista los sectores informal y formal existen porque hay personas que, debido a las fallas del mercado de trabajo, optan por ocuparse en el sector informal o en el informal debido a que consideran que en ese sector que ellos escogen serán más productivos. En el enfoque estructuralista la opción de la informalidad no es una opción voluntaria sino más bien una estrategia de sobrevivencia laboral ante la imposibilidad de conseguir un empleo en el sector formal. El hecho de que, como se verá mas adelante se utilice la categoría ocupacional como variable de análisis no quiere decir, en modo alguno, que los trabajadores optan por ocuparse en una determinada categoría porque es la que prefiere, sino que

-
- 1 Para superar esta restricción, gran parte de las políticas hacia el Sector Informal Urbano se han orientado a facilitar créditos productivos con bajas tasas de interés y garantías solidarias.
 - 2 Tokman V. *Una Voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda* (página 197). Fondo de Cultura económica. Santiago de Chile, 2004

se ocupan en ella porque es la única en la que han encontrado una oportunidad de empleo (o en todo caso, una oportunidad menos mala que otras)

En la década del noventa, Hernando de Soto planteó un enfoque diferente de lo que es el Sector Informal Urbano cómo nace y cómo se reproduce. Para él, la informalidad es resultado de la imposibilidad que tienen muchas personas, en su mayor parte migrantes del campo, de acceder a la legalidad, dado el alto costo en dinero y tiempo que esa legalidad implica. Si bien el enfoque de De Soto tiene la debilidad de que desconoce el problema de la heterogeneidad estructural que está detrás del fenómeno de la informalidad, tiene la virtud de que incorpora un aspecto, los altos costos de transacción, un tanto ausentes en los enfoques estructuralistas.

Un enfoque diferente a los anteriores, si bien en la misma línea estructuralista que el del PREALC, es el desarrollado por Alejandro Portes, Manuel Castells, Bryan Roberts y otros. Para ellos, el Sector Informal Urbano es “el conjunto de actividades generadoras de ingresos que no son reguladas por el Estado en un ambiente social donde actividades similares sí lo son. Estas actividades no reguladas persiguen la reducción de los costos por la vía de la exclusión de los derechos y beneficios incorporados en la legislación y las regulaciones administrativas en torno a los derechos de propiedad, licencias comerciales, contratos laborales, sistema de seguridad social, etc. Su lógica de funcionamiento es la descentralización”³. En este sentido, el Sector Informal Urbano no es ajeno a la economía moderna sino un elemento sustancial de la misma, como estrategia para la reducción de los costos y el logro de una mayor competitividad

Otra concepción relativamente diferente es la que Pérez Sainz⁴ ha denominado *neoinformalidad*. Para él el Sector Informal Urbano es un conjunto de actividades que se realizan en el área urbana, caracterizadas por la participación directa del propietario en el proceso productivo.

La conceptualización que hizo el Programa Mundial del Empleo de la OIT del “Sector Informal Urbano” es muy diferente de la de “economía informal” que la

3 Trejos, JD. *El trabajo decente y el Sector Informal Urbano en los países del istmo centroamericano*. OIT. San José de Costa Rica, 2001.

4 Pérez Sainz, Juan Pablo. *Neoinformalidad en Centroamérica*. FLACSO. San José de Costa Rica, 1996.

propia OIT formuló recientemente (2002). La nueva definición se refiere no tanto a las características de los empleos sino más bien de las unidades de producción, sean estas de trabajadores independientes sean de empresas. La informalidad sería la característica de aquellas unidades de producción en las que no se aplica, total o parcialmente, la legislación vigente. Esta “desprotección” normativa provocaría un determinado déficit de trabajo decente, según la definición que la OIT hace de esto último. En consecuencia, se genera, con esta definición de “economía informal”, una confusión entre informalidad, precariedad y evasión del cumplimiento de las regulaciones legales vigentes.

Como señala UDAPE en sus comentarios a la primera versión de este informe de investigación, “al momento de realizar la medición de informalidad, la OIT (2002)⁵ presentó un lineamiento en torno a este aspecto, no sin antes realizar algunas aclaraciones:

- o Con el fin de poder identificar al sector informal por separado en las cuentas a efectos de cuantificar su contribución al producto nacional bruto, se debe definir informalidad teniendo en cuenta las características de la unidad de producción (empresas) en las cuales se desarrollaban las actividades (perspectiva empresarial) en lugar de las características de las personas afectas o de sus puestos de trabajo (perspectiva laboral). Sin embargo, se acordó que las dimensiones del empleo informal sería capturadas a través de la clasificación de los ocupados según su situación en el empleo (CISE-93)
- o Por otra parte, propone no utilizar la denominación “sector informal”, sino considerar una de las siguientes ideas:
 - “Economía informal”, que se utiliza para hacer referencia al concepto general de informalidad que incluye tanto las relaciones de producción como las relaciones de empleo.
 - “Empresas del sector informal (empresas informales)”, son empresas privadas no constituidas en sociedad cuyo tamaño en términos de empleo está por debajo de un cierto umbral determinado de

5 OIT(2002) “El trabajo decente y la economía informal”. Conferencia Internacional del Trabajo. 90.ª reunión. Informe VI.

acuerdo con las condicionales nacionales (normalmente entre 5 y 10 trabajadores), y/o que no están registradas en virtud de disposiciones específicas de la legislación nacional, como leyes comerciales o relativas a las empresas, leyes fiscales o reguladoras de la seguridad social o de grupos profesionales, o leyes, y decretos similares establecidos por los órganos legislativos.

- “Empleo en el sector informal”, todas las personas, que durante un determinado período de referencia, estaban empleadas en al menos una empresa informal, independientemente de su situación en el empleo y de si éste era su puesto de trabajo principal o secundario.
- “Empleo informal”, es el número total de puestos de trabajo informales, ya se encuentran en empresas formales o informales, o número total de personas ocupadas en puestos de trabajo informales durante un determinado período de referencia.

Finalmente, a la luz de estas definiciones, y en base a las recomendaciones del Grupo de Delhi, constituido por expertos de diferentes países que estudian las estadísticas del sector informal, la XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET), efectuada en 2003, aprobó una directriz sobre una definición estadística del empleo informal como complemento a la Resolución sobre las estadísticas de empleo en el sector informal. En dicha definición, el concepto de empleo informal es utilizado como el número total de empleos informales, tanto si están ocupados en empresas del sector formal o informal”.

A pesar de este avance en la definición de la informalidad al pasar del concepto de sector informal al de economía informal, a los efectos de esta investigación, la utilización de la definición, y el enfoque, de sector informal tiene indudables ventajas.

En primer lugar, permite comparar los resultados que se obtengan para Bolivia con los de otros países latinoamericanos, ya que todas las mediciones hechas por la OIT acerca del empleo informal utilizan este enfoque. En el año 2007 la Oficina Regional de la OIT para América Latina intentó una medición utilizando el concepto de economía informal, pero los resultados no fueron confiables , al punto que en el año 2008 se abandonó ese intento.

En segundo lugar, otra ventaja de utilizar la definición de Sector Informal Urbano y no la de Economía informal es que la primera hace relación a un excedente estructural de mano de obra que genera actividades económicas basadas en una baja relación capital-trabajo, con los consiguientes bajos niveles de productividad e ingreso. Esta definición acotada, facilita la adopción de políticas públicas orientadas a facilitar el acceso de estas personas a una mayor dotación de capital –humano, financiero y tecnológico-y, por tanto, con posibilidades de aumentar su productividad y sus ingresos. En el caso de la nueva definición de la OIT de economía informal, a los integrantes “clásicos” del Sector Informal Urbano se suman los trabajadores desprotegidos, que pueden trabajar en el Sector Formal (lo que en Argentina se denomina “trabajo en negro”). Es decir, es una definición que suma informalidad con precariedad en el empleo, fenómenos muy diferentes, no relacionados entre sí, y que también requieren de políticas públicas muy diferentes.

En tercer lugar, al consentir la definición de economía informal que en una empresa formal coexistan trabajadores formales con informales (es decir, con trabajadores precarios o no registrados) habría que aceptar que parte de la producción de esa empresa corresponde al trabajo de los formales y otra parte al de los informales. Como el objetivo de esta investigación es estimar, además de la extensión de la informalidad como fenómeno ocupacional, su contribución al producto y, en base a ello, la productividad media, resultaría imposible discriminar, en el caso del sector formal, cual es la contribución de los trabajadores formales y la de los informales, así como la productividad media de unos y otros. Este problema no existe si se utiliza el enfoque de sector informal.

Tampoco parece útil, para el caso de Bolivia, la definición de informalidad de De Soto, ya que, reconociendo que en la informalidad hay un alto componente de elevados costos de transacción que establece la legalidad vigente, ella desconoce la profunda heterogeneidad estructural que caracteriza tanto a la economía como al mercado de trabajo de Bolivia.

Es por lo anterior que en esta investigación se utilizará el concepto de Sector Informal Urbano desarrollado por el Programa Mundial del Empleo (WEP) de la Organización Internacional del Trabajo.

IV. Metodología de investigación utilizada

IV.1. La medición del empleo informal urbano

Como no hay información para medir la escasa dotación de capital con que cuenta cada una de las personas que no encuentran trabajo en el sector moderno de la economía, se debe buscar una vía diferente, que no es otra que la de las personas ocupadas en las pequeñas unidades productivas (entre una y cinco personas) que son relevadas por la encuesta de hogares. Se trata, por tanto, de un proxy del Sector Informal Urbano.

Dado, entonces, que la fuente estadística a utilizar han sido las encuestas de hogares, la metodología utilizada consideró a aquellas categorías ocupacionales incluidas en la encuesta y que se asume corresponden a puestos de trabajo de baja productividad como consecuencia de ser intensivos en trabajo y con escaso capital. Se trata, por tanto de aprovechar, desde el punto de vista metodológico, aquellas categorías ocupacionales recogidas en la encuesta de hogares, que más se ajustan a la definición de Sector Informal Urbano utilizada en esta investigación.

Por ello, se consideró como trabajadores del Sector Informal Urbano a: 1) los ocupados en establecimientos de cinco o menos trabajadores; 2) los trabajadores independientes o por cuenta propia que no son ni administrativos, ni profesionales ni técnicos; 3) los trabajadores familiares no remunerados en familias cuyo jefe o jefa es un trabajador o trabajadora informal; 4) los trabajadores y trabajadoras del servicio doméstico.

Aunque estas categorías son relativamente diferentes a las utilizadas por el INE y por UDAPE (informal = trabajo familiar +trabajo semi empresarial), en la práctica son casi las mismas, ya que el trabajo familiar no es otro que el de los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores familiares no remunerados, y el trabajo semi empresarial no es otro que el de el de los ocupados en empresas de cuatro trabajadores o menos. De hecho, como se verá más adelante, los resultados de esta investigación son muy similares a los obtenidos por UDAPE en los años en los que la investigación coincide (000 y 2005)

Es preciso aclarar una diferencia metodológica que tiene las encuestas de hogares bolivianas respecto a las categorías ocupacionales de las encuestas de hogares de otros países de la región latinoamericana.

Se trata de la diferenciación entre trabajadores por cuenta propia de baja calificación, y profesionales independientes, tales como odontólogos, abogados, médicos, ingenieros eléctricos, etc. Por definición, los trabajadores por cuenta propia son los trabajadores independientes que no son profesionales. Las encuestas de hogares de Bolivia no establecen esta distinción en el caso del Sector Formal ya que se asume que todos los trabajadores por cuenta propia son profesionales independientes. Sí se establece la diferencia en el caso del Sector Informal Urbano donde se asume que, por una parte, trabajan profesionales independientes y, por otra, trabajadores por cuenta propia que no son profesionales.

Por otra parte, la Población Económicamente Activa (PEA) en Bolivia comprende a todos los hombres y mujeres con diez (10) años y más de edad. Es esta la edad mínima que se ha considerado al procesar las encuestas de hogares para llevar a adelante la investigación.

En base a las categorías ocupacionales aquí definidas como informales, se calculó:

$$Li = \frac{Omi + CPi + Tf + SD}{Lu} \cdot 100$$

Donde :

Li es el empleo informal como porcentaje del empleo total urbano

Omi es la cantidad de ocupados en microempresas con menos de cinco trabajadores, según la encuesta de hogares.

- CPI es la cantidad de trabajadores por cuenta propia que o no son ni administrativos ni profesionales ni técnicos, según la encuesta de hogares, o que siendo profesionales se declaran informales (trabajadores por cuenta propia en el Sector Informal), al trabajar de forma independiente evadiendo todo tipo de regulación normativa. (trabajadores independientes en el sector Informal)
- Tf es la cantidad de trabajadores no remunerados pertenecientes a familias informales, según la encuesta de hogares
- SD es la cantidad de personas ocupadas en el servicio doméstico
- Lu es la cantidad total del empleo urbano, según la encuesta de Hogares

IV.2. La medición de los ingresos de los informales y la contribución de estos a la generación del Producto Bruto Interno¹.

Un método simple para estimar la contribución de los informales a la generación del Producto Interno Bruto consiste en considerar que, en su enorme mayoría, el ingreso de los informales se declara en las encuestas de hogares, porque ninguno de ellos tiene clara la distinción entre la retribución a su trabajo y el pago por los servicios del capital de su propiedad. En consecuencia, las declaraciones de ingreso de estos trabajadores incluyen (aun si ellos no lo saben) la retribución al capital, escaso pero no nulo, al que ellos tienen acceso. Así, el producto del Sector Informal Urbano puede estimarse mediante la sumatorias de los resultados, convenientemente expandidos, de la encuesta de hogares.

Ese “producto informal” no puede compararse directamente con las estimaciones del producto que presentan las Cuentas Nacionales debido a que existen diferencias metodológicas importantes, y, de otro lado, porque parte del Sector Informal Urbano ya está computado en el producto bruto interno. Pero sí puede obtenerse, de la misma fuente, el total de los ingresos

1 Este ítem está tomado casi literalmente de Daniel Martínez, Jaime Mezzera y Miguel Ángel Castiglia: Sector Informal Urbano, su contribución al producto. FLACSO. Cuadernos de ciencias sociales n° 73.

laborales del sector moderno, y asumir que es correcta y adecuada para la realidad del empleo moderno la estimación de las Cuentas Nacionales sobre la participación de los salarios y las remuneraciones en el PIB. Así, puede construirse una estimación del producto del sector moderno comparable con la del Sector Informal Urbano y, entonces, estimar, con datos fácilmente accesibles, la participación del Sector Informal Urbano en el Producto Interno Bruto.

La fórmula aprovecha los conceptos anteriores para aproximar la remuneración a los empleados considerada en la composición del producto interno bruto total, como la suma de los ingresos de los informales mas los del Sector Formal, aproximado este último por la suma de los ingresos de los trabajadores del sector ponderada por la proporción que esos ingresos representan dentro del producto total del sector moderno.

Así, se calcula:

$$\text{PSIUPBI} = \frac{Y_i}{Y_i + (Y_f + \text{PSP})} \cdot 100$$

Donde

PSIUPBI es el porcentaje del producto bruto total que se genera en El Sector Informal Urbano

Y_i es el ingreso de los trabajadores del Sector Informal Urbano según la encuesta de hogares

Y_f es el ingreso laboral de los trabajadores asalariados del Sector moderno según la encuesta de hogares

PSP es la participación de los asalariados del sector moderno en el producto bruto interno, según las Cuentas Nacionales

El ingreso de los trabajadores informales por cuenta propia y el de los informales independientes, así como el de los ocupados en las microempresas con menos de cinco trabajadores (patronos y asalariados) y de los trabajadores del servicio doméstico es la sumatoria de todos los ingresos de estos trabajadores declarados en la encuesta de hogares. Sin embargo, para asignarse un ingreso a los trabajadores familiares no remunerados se pueden utilizar diferentes normas o parámetros. El más utilizado en experiencias anteriores para calcular el aporte del SIU al PIB es asignar a este tipo de trabajadores un ingreso equivalente a la moda del ingreso del decil más pobre en la distribución del ingreso, por cuanto se considera que es el ingreso de ese decil el que más se aproxima al nivel de productividad de los trabajadores familiares no remunerados.

Además de este método simple para estimar la contribución del SIU al PIB, se pueden utilizar otro método más completo. En este método se incluyen, además de los ingresos generados por el SIU, las estimaciones del monto de los impuestos indirectos pagados por el sector y de los subsidios recibidos por los productores y sus familias.

En esta investigación se utilizó este segundo procedimiento, de modo que el Producto Informal (PIBSIU) es igual a la suma de las remuneraciones totales del SIU (R_{siu}), más los impuestos indirectos (I_{siu}), menos los subsidios (S_{siu}).

$$\text{PIBSIU} = R_{siu} + I_{siu} - S_{siu}$$

En este caso, y como ya se mencionó, la Remuneraciones (R_{siu}) corresponden al total de los ingresos del SIU registrados por la encuesta de hogares, más el ingreso imputado a los trabajadores familiares no remunerados, corregido todo ello por un factor (a) para compensar el subregistro de las encuestas. Este factor es la inversa del porcentaje que del total de remuneraciones registradas en las Cuentas Nacionales representa el ingreso total registrado en la encuesta de hogares. Así, si el porcentaje es 75%, el factor de corrección será 1.33

Como se ha señalado, el ingreso del SIU registrado por la encuesta de hogares incluye la remuneración de los ocupados en las empresas de menos de cinco

trabajadores (Wsiu), los ingresos de los trabajadores por cuenta propia no profesionales, así como los profesionales que trabajan de forma independiente en la informalidad (YCPsiu), los ingresos de los empleados en el servicio doméstico (WSD), el ingreso imputado a los trabajadores familiares no remunerados (Ytf) y los ingresos por transferencias de aquellas familias en las que el jefe o la jefa es un trabajador del SIU (TRAsiu).

$$\mathbf{Rsiu = a.(Wsiu + YPCsiu + WSD + Ytf + TRAsiu)}$$

Ciertamente, podría presentarse un problema con los ingresos de los trabajadores por cuenta propia y los de los independientes, ya que, “strictu sensu”, esos ingresos constituirían “excedentes de explotación”. Sin embargo, se los consideró como remuneraciones al trabajo debido a que, al ser el excedente de explotación igual a la producción bruta menos el consumo intermedio, las remuneraciones, las depreciaciones y los impuestos indirectos netos, entonces en el caso del SIU el saldo excedentario vendría a ser, más que utilidades, remuneraciones no pagadas (bien por el bajo nivel salarial, bien por la existencia en este sector de trabajadores familiares no remunerados). Es decir, se asumió que en el SIU no hay excedentes de explotación – a los trabajadores familiares no remunerados se les imputó un ingreso- si todos los trabajadores del mismo reciben una remuneración salarial, aun cuando sea el salario mínimo de mercado.

Los impuestos a la producción se calcularon aplicando el mismo porcentaje que estas representan en el PIB urbano. En este caso podría haber una cierta sobreestimación. Sin embargo, aun cuando el consumo intermedio en los procesos productivos informales sea bajo, este consumo también está gravado por impuestos indirectos, especialmente el IVA. Es decir, el peso de este rubro dentro del PIB del sector puede ser similar al promedio, pero el monto total del impuesto será más bien bajo debido a la limitada utilización, por parte del sector, de bienes y servicios intermedios.

Finalmente, los subsidios fueron estimados con base en el monto de subsidios que, según las encuestas de hogares, fueron percibidos por aquellas familias

cuyo jefe o jefa es un trabajador o una trabajadora informal. Estos subsidios no aparecen explicitados en los cálculos que se presentan en el Capítulo VI debido a que, al igual que las transferencias, están incorporados en el ingreso que perciben los ocupados urbanos,

En investigaciones similares realizadas en otros países de la región, las depreciaciones también se incorporaron a la fórmula. Sin embargo, no se las ha considerado en el caso de Bolivia debido a que las cuentas nacionales se construyen en base a los valores brutos de producción, sin descontar las depreciaciones.

V. El empleo informal urbano, 1995-2000-2005

Para realizar esta investigación se utilizaron las encuestas de hogares correspondientes a tres años que se pueden considerar “relativamente normales” en materia de situación económica: 1995, 2000 y 2005. Debe tenerse en cuenta que la cobertura geográfica no es la misma, ya que la encuesta de 1995 se aplicó en nueve ciudades capitales más el Alto, mientras que las de 2000 y 2005 cubrieron todo el área urbana. Esta diferente cobertura no afecta, sin embargo, los resultados de la investigación, ya que no se pretende aquí analizar la evolución de la informalidad urbana de Bolivia a lo largo de los años, sino, más bien, estimar el peso que ella tiene en la estructura ocupacional boliviana en cada uno de los años analizados, así como su contribución al PIB y la productividad del trabajo informal.

V.1. El mercado de trabajo urbano en Bolivia

La tasa global de participación de la población urbana (es decir, la proporción de la Población en Edad de Trabajar (PET) –mayores de 10 años- que es Población Económicamente Activa, PEA) se ha mantenido prácticamente invariable en el período de diez años analizados (1995-2005) en torno al 55%. Es una tasa inferior (entre 1 y 8 puntos de por ciento) a la de la mayoría de países de América Latina y solo se asemeja en la región a la de Honduras y República Dominicana. La explicación de que la tasa de participación sea ligeramente inferior a la de la mayoría de los países de la región es que la tasa de participación de las mujeres sigue siendo relativamente baja (en torno al 47%), no así la tasa de los hombres (cercana al 65%).

La tasa de ocupación, por su parte, (es decir, la proporción de la PEA que está ocupada) es bastante alta (entre 90% y 92%). La explicación de ello es que la tasa de desempleo (es decir la proporción de la PEA que no está ocupada porque o tiene un empleo) no es muy alta: poco más del 7%.

Esta tasa relativamente baja de desempleo (y por tanto, la alta tasa de ocupación) se debe, al igual que en otros países de América latina, a dos hechos. En primer lugar, la población no puede darse el lujo de quedar desempleada y busca afanosamente generar un puesto de trabajo, aunque sea de baja productividad e ingreso. Es por ello que, como se verá a continuación, la dimensión de la informalidad es muy significativa. En segundo lugar, hay una fuerte corriente de emigración, especialmente en los últimos diez años, que al reducir la oferta de trabajo, reduce las presiones sobre el mercado de trabajo. Dicho de otro modo, si no hubiese emigración, la tasa de desempleo sería quizás el doble y la tasa de ocupación diez o quince puntos de por ciento menor.

En suma, se trata de un mercado de trabajo con una baja participación de la mujer, lo que hace que la proporción activa de la población en edad de trabajar sea relativamente más baja que en otros países; población activa que en su mayor parte está ocupada, pero, como se verá a continuación, la gran mayoría de ella con malos empleos.

Cuadro n° 1. Estructura del mercado de trabajo urbano

Clasificación	1995			2000		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Población urbana	2.277.360	2.429.140	4.706.500	2.543.702	2.724.824	5.268.526
Población en edad de No Trabajar (PENT)	613.453	596.899	1.210.352	643.450	595.956	1.239.406
Población en Edad de Trabajar (PET)	1.663.907	1.832.241	3.496.148	1.900.252	2.128.868	4.029.120
Población Económicamente Activa (PEA)	1.081.166	843.511	1.924.677	1.245.117	1.014.675	2.259.792
Población Ocupada (PO)	1.045.222	809.392	1.854.614	1.167.692	923.483	2.091.175
Población Desocupada (PD)	35.944	34.119	70.063	77.425	91.192	168.617
Población Económicamente Inactiva (PEI)	582.741	988.730	1.571.471	655.135	1.114.193	1.769.328
Indicadores del mercado de trabajo urbano						
Tasa Global de Participación (TGP = PEA/PET)	64,98	46,04	55,05	65,52	47,66	56,09
Tasa de Desempleo Abierto (TDA = PD/PEA)	3,32	4,04	3,64	6,22	8,99	7,46
Tasa de Cesantía (TC = C/PEA)	2,47	2,68	2,56	4,84	6,82	5,73
Índice de Carga Económica (ICE = PEI/PEA)	53,90	117,22	81,66	52,62	109,81	78,30
Oferta Potencial (OP = PET/PT)	73,06	75,43	74,28	74,70	78,13	76,48
Tasa de Ocupación (TO = PO/PEA)	96,68	95,96	96,36	93,78	91,01	92,54

Fuente: encuestas de hogares procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

V.2. La dimensión de la informalidad por categoría ocupacional

El cuadro n° 2 permite observar que del total de los ocupados en el área urbana de Bolivia, el 65.3% era informal en el año 1995, porcentaje que descendió al 62.4 % en los años 2000 y 2005. Es decir, casi dos tercios de los ocupados en el área urbana son informales, con un empleo de baja productividad y que les genera un bajo ingreso, lo que los coloca, o los acerca, a la pobreza. Estas cifras son muy similares a las obtenidas por UDAPE para las ciudades capitales en los años 2000 y 2005 (cuadro n° 2)

¿Por qué una proporción tan alta de ocupados urbanos es informal, y por qué esta proporción se redujo ligeramente en los años 2000 y 2005?

En gran medida, la primera pregunta ya fue respondida en el capítulo sobre la conceptualización de la informalidad. Existe un sector moderno de la economía que, con una tecnología dada, demanda poca mano de obra. Incluso sectores más demandantes de empleo como la manufactura no han contribuido mucho a aumentar la demanda de empleo debido a las bajas tasa de crecimiento en los últimos veinte años. Hay, por tanto, una gran cantidad de personas que no encuentran un empleo en ese sector moderno o formal y, como no pueden sobrevivir en el desempleo, deciden bien auto emplearse bien asalariarse en empresas familiares o de subsistencia, en condiciones en las que el capital es escaso y de lo único que disponen es de su propio trabajo.

Por su parte, la reducción de la tasa de informalidad entre los años 1995 Y 2005 está sin duda asociada al aumento de la emigración, en especial a los Estados Unidos de América, a Argentina y a España.

Ahora bien, cuando se compara la formalidad con la informalidad según las tres grandes categorías ocupacionales aquí utilizadas: a) trabajadores en empresas (obreros, empleados y patronos, sean del sector privado o público); b) trabajadores independientes y por cuenta propia y c) trabajadores del servicio doméstico se observa que en el Sector Formal casi la totalidad de los ocupados son trabajadores en empresas públicas y privadas (los trabajadores independientes no sobrepasan el 2.6%), mientras que en el Sector Informal Urbano hay una importante proporción de trabajadores en microempresas y en empresas familiares de subsistencia (entre el 12% y el 20% del total de

los ocupados urbanos), pero muy especialmente de trabajadores profesionales independientes y de trabajadores por cuenta propia no profesionales (entre 40% y 45). El servicio doméstico, informal por definición, alberga a entre 4% y 5% del total de ocupados.

Cuadro nº 2. Dimensión de la formalidad e informalidad, por categoría ocupacional

	1995			2000			2005		
	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total
Asalariados y empleados	33.2	20.6	53.8	35.0	12.5	47.5	35.8	17.8	53.6
Trab. Independientes	1.5	39.3	40.8	2.6	45.7	48.3	1.8	40.7	42.5
Servicio doméstico	0.0	5.4	5.4	0.0	4.2	4.2	0.0	3.9	3.9
Total	34.7	65.3	100	37.6	62.4	100	37.6	62.4	100
Datos de UDAPE					63.7			61.7	
Diferencia entre LABOR y UDAPE					-1.3			+0.7	

Fuente: encuestas de hogares procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

¿Porqué tan alta concentración de trabajadores por cuenta propia e independientes en el Sector Informal Urbano? En el caso de los cuenta propia, la explicación, que es válida también para la mayoría de los países de la región, es que se trata de trabajadores con un bajo nivel de calificación que prefieren trabajar por su propia cuenta en la informalidad, antes que emplearse como asalariados de microempresas debido a que, como se verá más adelante, el ingreso que obtienen es, en promedio, más elevado que el de los obreros o asalariados informales.

La explicación de porqué tantos trabajadores independientes en el Sector Informal Urbano, es muy distinta. Como se señaló en el capítulo sobre la metodología de la investigación, estos independientes son profesionales que deciden trabajar en la informalidad. ¿Porqué?. Porque así evitan pagar impuestos, tributos y demás cargas fiscales o laborales, reduciendo costos y aumentando su competitividad económica y sus ingresos.

En el caso de los trabajadores informales por cuenta propia se trata de un problema típico de informalidad. En el caso de los trabajadores independientes informales es, sobre todo, un caso de evasión de las obligaciones que impone la legislación y las normas administrativas. Retrotrayéndose a lo señalado en el capítulo sobre conceptualización de la informalidad, la existencia de los trabajadores informales por cuenta propia se explica con el enfoque del PREALC, mientras que la de los trabajadores independientes informales se explica más bien con el enfoque de Hernando de Soto.

Al comparar la dimensión de la informalidad en Bolivia con la de otros países de la región latinoamericana se observa que en Bolivia es más alta, asimilándose sólo al nivel de informalidad de Paraguay (ver cuadro nº 3).

Cuadro nº 3. La informalidad en Bolivia
en comparación con otros países latinoamericanos

País	total informal	microempresas	independientes	Serv. Doméstico
Argentina	43.6	18.3	17.8	7.5
Bolivia	62.4	17.8	40.7	3.9
Brasil	49.1	16.4	24.2	8.5
Colombia	58.8	16.5	37.3	5.0
Costa Rica	39.9	18.8	16.2	4.9
Ecuador	57.8	21.2	31.4	5.2
El Salvador	56.0	18.2	34.0	3.8
México	42.6	18.1	20.0	4.6
Nicaragua	58.9	23.1	35.8	0.0
Panamá	37.6	9.8	21.0	6.8
Paraguay	61.3	20.8	29.3	11.2
Perú	54.9	17.7	32.5	4.6
Uruguay	44.6	20.0	22.7	1.8
Venezuela	50.0	18.6	29.6	1.9

Fuente: Panorama Laboral 2005, OIT, y encuesta de hogares 2005 de Bolivia

Sin embargo, el porcentaje de ocupados urbanos que trabaja en microempresas (como asalariado o como patrono) es bastante similar entre los diferentes países (entre el 16% y el 20%), con excepción de Panamá y Nicaragua. La gran diferencia entre Bolivia y los demás países es la alta proporción que aquí existe de trabajadores que son independientes, solo similar a lo observado en Colombia. Es de notar que esta diferencia, y por tanto la mayor tasa de informalidad de Bolivia puede deberse a una causa de tipo metodológica, ya que, como se ha señalado anteriormente, en Bolivia los profesionales que trabajan de manera independiente fuera de la legalidad se consideran como informales, mientras que en otros países son considerados trabajadores formales, pero fuera de la legalidad. Si en Bolivia no se considerase como informales a estos profesionales independientes que trabajan al margen de las normas legales, entonces el nivel de informalidad bajaría de 62.4% a 61.3% (similar a Paraguay) y los independientes informales se reducirían de 40.7% a 39.6% del total de ocupados (muy parecido a Colombia).

V.3. La dimensión de la informalidad en cada sector de actividad económica

Hasta aquí se ha visto que la alta tasa de ocupación existente en Bolivia se debe principalmente a la alta tasa de informalidad de la estructura ocupacional, debido muy especialmente a la concentración de trabajadores independientes y por cuenta propia en el Sector Informal Urbano.

Ahora bien, como se observa en el *cuadro n° 4*, la informalidad no está distribuida de manera uniforme entre los distintos sectores de actividad económica sino que está concentrada en tres sectores: manufactura, comercio y servicios privados (45% del total de ocupados urbanos y 73% del total de informales en el año 2005).

En el caso del comercio se incluye tanto el comercio minorista como las actividades de reparaciones. En el caso de los servicios privados se incluyen los servicios personales y el servicio domestico.

Es decir, de los datos presentados hasta aquí, se puede establecer ya el siguiente perfil del empleo en Bolivia. Se trata de un empleo mayoritariamente informal concentrado en tres sectores de actividad económica: comercio, servicios y, en menor grado, manufactura.

Cuadro nº 4. Dimensión de la formalidad e informalidad, por sector de actividad económica

	1995			2000			2005		
	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total
Primarios	0.8	0.2	1.0	2.4	4.2	6.6	3.4	5.1	8.5
Manufactura	7.2	11.3	18.5	6.8	8.5	15.3	7.6	9.2	16.8
Construcción	3.0	5.6	8.6	3.4	7.0	10.4	4.2	4.8	9.0
Comercio	3.6	24.0	27.6	4.3	21.2	25.5	2.8	20.6	23.4
Transporte	1.9	5.6	7.5	2.0	4.9	6.9	2.3	6.9	9.2
Servicios privados	4.6	16.0	20.6	7.3	15.8	23.1	6.6	15.8	22.4
Administ. Pública	12.0	0.0	12.0	11.3	0.0	11.3	10.6	0.0	10.6
Otros	1.6	2.6	4.2	0.1	0.8	0.9	0.1	0.0	0.1
Total	34.7	65.3	100	37.6	62.4	100	37.6	62.4	100

Fuente: encuestas de hogares procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

Las principales razones que explican esta alta concentración de empleo informal en los tres sectores de actividad económica señalados son, por una parte, el escaso capital que se requiere para auto emplearse en el comercio callejero o en los servicios personales tales como peón albañil o jardinero, por citar a algunos oficios, o en el servicio doméstico y, por otra, el hecho de que no se requiere conocimientos muy especializados para trabajar bien en la actividad comercial ambulante bien como obrero en una microempresa informal o en una empresa familiar de subsistencia. De hecho, como se muestra en el acápite siguiente, casi un tercio de los informales o no tiene ningún nivel de educación o tiene solo primaria incompleta.

V.4. Informalidad y nivel educativo

En el caso del Sector Formal, la población ocupada se distribuye de manera bastante lógica entre los distintos niveles educativos, tal como se observa en el *cuadro n° 5*. Al aumentar el nivel educativo también aumenta la proporción de personas en cada nivel, a excepción del nivel de primaria incompleta. Sin embargo, en el Sector Informal Urbano si bien también se observa una alta concentración del empleo en personas con estudios incompletos de primaria, también hay una alta proporción desocupados que tiene estudios secundarios, pero, como es obvio, los ocupados informales con estudios superiores son un porcentaje mucho menor (8.9% en total en el año 2005) que el observado en el caso del Sector Formal (16.3%), y se trata casi exclusivamente de profesionales que trabajan en la informalidad para, como se mencionó en el acápite anterior, evitar el pago de impuestos y tributos. Son estos informales los que, como se verá en el Capítulo V tiene el más alto ingreso promedio de toda la estructura ocupacional urbana en Bolivia.

Porqué hay tantos informales con estudios secundarios? Es obvio que ello conlleva una alta subutilización de la mano de obra boliviana y ello explica las altas tasas de subempleo que muestran las estadísticas oficiales. Pero, porqué ocurre así? La explicación, sin duda, es que la dinámica del mercado de trabajo del sector moderno no sigue la dinámica del gasto social en materia educativa. Es decir, que aun cuando la cobertura de los estudios secundarios aumenta de manera constante, los empleos en el sector moderno no aumentan a la misma tasa, lo que obliga a muchas personas con ese nivel de estudios o a trabajar en el sector informal o a emigrar.

Cuadro nº 5. Dimensión de la formalidad e informalidad, por nivel educativo

	1995			2000			2005		
	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total
Ninguno	0.3	4.6	4.9	0.6	3.9	4.5	0.8	3.0	3.8
Prim. Incompleta	6.4	26.8	33.2	6.9	25.0	31.9	7.0	23.5	30.5
Prim. completa	1.6	5.2	6.8	1.5	5.1	6.6	1.4	4.1	5.5
Secund. Incompleta	4.6	10.1	14.7	4.5	10.8	15.3	4.9	10.7	15.6
Secun. completa	7.3	10.8	18.1	7.3	11.4	18.7	7.2	12.2	19.4
Sup. Incompleta	7.8	3.9	11.7	9.7	4.0	13.7	6.3	5.2	11.5
Sup. completa	6.7	3.9	10.6	7.1	2.2	9.3	10.0	3.7	13.7
Total	34.7	65.3	100	37.6	62.4	100	37.6	62.4	100

Fuente: encuestas de hogares procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

En cuanto a la evolución de la distribución de los ocupados por niveles educativos, se observa que, afortunadamente, se reduce ligeramente el porcentaje de ocupados con ningún estudio o con solo estudios primarios, mientras que aumenta el porcentaje de los que tienen estudios secundarios y superiores. Este es un comportamiento que también se observa en los demás países de la región latinoamericana y que, sin duda, está asociado al esfuerzo hecho por los estados en los últimos veinte años para aumentar el gasto social en educación para expandir la cobertura de los servicios educativos (lo que no necesariamente implica un aumento de la calidad del sistema).

Si bien las limitaciones impuestas por el tamaño de la muestra de las encuestas de hogares impide el cruce de más de tres variables, ya que ello afectaría la confiabilidad de los datos, se puede suponer sin mucho riesgo de error que la alta concentración de ocupados informales en el nivel de ningún estudio y con primaria incompleta (30% del total de ocupados urbanos y 46% del total de informales en 1995, 29% y 47% respectivamente en 2000 y 26.5% y 43% en 2005) corresponde a aquellos que trabajan en los sectores del comercio minorista, principalmente, callejero, servicios personales de baja calificación y servicio doméstico. Situación diferente a la de los obreros en microempresas informales que muy posiblemente se ubiquen en el nivel de

estudios secundarios, completos e incompletos, en los que también hay una concentración de ocupados informales, relativamente alta (casi 23% en el año 2005).

V.5. Informalidad y condición migratoria

Como se observa en el siguiente *cuadro n° 6*, la mayor proporción de ocupados urbanos son personas que no han migrado, tanto en el Sector Formal (el 925 del total de trabajadores del Sector Formal en el año 2005) como en el informal (93%).

Cuadro n° 6. Dimensión de la formalidad e informalidad, por condición migratoria

	1995			2000			2005		
	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	Total
migrante	1.0	2.5	3.5	3.8	5.9	9.7	3.0	4.5	7.5
no migrante	33.7	62.8	96.5	33.8	56.5	90.3	34.6	57.9	92.5
Total	34.7	65.3	100	37.6	62.4	100	37.6	62.4	100

Fuente: encuestas de hogares procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

Es de notar, sin embargo, que la proporción de migrantes, aun siendo muy baja, ha aumentado a partir del año 2000. En el capítulo V se analizan los ingresos de los migrantes y no migrantes; ingresos cuyo comportamiento diferenciado explica la razón de la baja proporción de migrantes entre los ocupados y las ocupadas en el área urbana.

Por otra parte, los trabajadores informales no migrantes son casi dos tercios del total de trabajadores urbanos, dato que permite desarrollar más el perfil del trabajador urbano predominante en Bolivia. Se trata de un trabajador o trabajadora que se ocupa de sobre todo forma independiente en los sectores bien del comercio bien de los servicios personales, sin estudios o con estudios incompletos de educación primaria y mayormente no migrante. Un segundo segmento importante de trabajadores en el área urbana es el de los obreros informales que se ocupa mayormente en las microempresas del sector, con estudios secundarios, completos o incompletos, y también no migrante.

V.6. Informalidad y género

Como se observó en el *cuadro n° 1*, la tasa de participación de las mujeres ha aumentado ligeramente en el período 1995-2005, si bien continua siendo relativamente baja (47.3%) en comparación con la de otros países de la región.

Ahora bien, ¿qué peso tienen las mujeres y los hombres en la estructura ocupacional urbana de Bolivia?. Como se observa en el siguiente *cuadro n° 7*, las mujeres son el 44% del total de ocupados urbanos en los tres años analizados. Este porcentaje es bastante menor si se considera solo el Sector Formal (31% en 1995; 35% en 2000 y 33% en 2005) y se eleva al 50% en el caso del Sector Informal Urbano en cualquiera de los tres años analizados. Es decir, hay una relativa masculinización de la estructura ocupacional, si bien ello se debe al mayor peso del empleo masculino en el Sector Formal, pues en el informal el peso de cada sexo es el mismo.

Por categoría ocupacional, el peso del empleo femenino es bastante bajo en el caso de los obreros, empleados y patronos (es decir, de las ocupadas, como dueñas o como asalariadas, bien en empresas privadas bien en organismos del estado) pues osciló entre 27% en 1995 y 31% en los años 2000 y 2005. Situación diferente a la que se observa en el caso de los trabajadores independientes y en el servicio doméstico, pues en el caso de los cuenta propia e independientes las mujeres explican entre el 53% (año 2000) y el 59% (año 1995) del empleo total en la categoría, y en el servicio doméstico el 98% en el año 2005 (94% en 1995 y 97% en 2005).

Es interesante observar que, a diferencia de lo observado en las categorías de obreros, empleados y patronos, en el de los trabajadores independientes y por cuenta propia el peso del empleo femenino es superior al de los hombres tanto en el Sector Formal como en el informal, con excepción del Sector Formal en el año 2005.

Por sectores de actividad económica, los hombres se concentran en la manufactura (21% del total del empleo masculino urbano en 1995), comercio (21%), Construcción (15%) y transporte (12%), mientras que las mujeres se concentran en los empleos en el sector manufacturero (15% del total del empleo

femenino urbano en 1995), comercio minoristas (37%) y hogares privados (14%) donde se incluye el servicio doméstico (ver anexo estadístico).

Ahora bien esta concentración del empleo femenino en tres sectores es fundamentalmente en el Sector Informal Urbano. De hecho, del total del empleo femenino informal en 1995 estos tres sectores explican el 80% (manufactura: 15%; comercio minorista: 46% y hogares privados: 19%). Si bien los porcentajes de distribución del empleo por sexo y sector de actividad económica en los años 2000 y 2005 difieren ligeramente de los de 1995, la distribución siguió siendo básicamente la misma (*ver anexo estadístico*).

En cuanto al nivel educativo de hombres y mujeres que trabajan en el área urbana de Bolivia, los datos de las encuestas de hogares muestran que en el caso del Sector Formal la distribución de hombres y mujeres por nivel educativo es bastante similar (*ver anexo estadístico*). Si embargo, en el Sector Informal Urbano, donde las mujeres y hombres representan el 50% del empleo respectivamente, la mayor proporción de las mujeres (58% en 1995; 55% en 2000 y 50% en 2005) o no tiene educación o tiene estudios primarios incompletos, porcentajes que en el caso de los hombres son sensiblemente menores (39%, 37% y 35% respectivamente). Es decir, aun cuando la proporción de trabajadores sin estudios o con muy pocos años de estudios se ha ido reduciendo a lo largo, de los años, en el caso de las mujeres esa proporción sigue siendo del 50%.

En suma, hay una alta concentración de trabajo femenino en las categorías de trabajadores por cuenta propia, independientes y servicio doméstico, con la mayoría de las mujeres trabajando en el comercio informal y en servicio doméstico, y, en menor medida, en la manufactura, también informal, y con prácticamente la mitad de las mujeres sin educación o con una educación básica incompleta.

Cuadro nº: 7: Dimensión de la formalidad e informalidad, por sexo

	1995					
	Formal		Informal		Total	
	H	M	H	M	H	M
Trab. en empresas y en el Estado	70	30	77	23	73	27
Trab. Independientes y por cuenta propia	45	55	41	59	41	59
Servicio doméstico			6	94	6	94
Total	69	31	50	50	56	44

	2000					
	Formal		Informal		Total	
	H	M	H	M	H	M
Trab. en empresas y en el Estado	66	34	78	22	69	31
Trab. Independientes y por cuenta propia	46	54	47	53	47	53
Servicio doméstico			3	97	3	97
Total	65	35	50	50	56	44

	2005					
	Formal		Informal		Total	
	H	M	H	M	H	M
Trab. en empresas y en el Estado	67	33	74	26	69	31
Trab. Independientes y por cuenta propia	51	49	44	56	44	56
Servicio doméstico			2	98	2	98
Total	67	33	50	50	56	44

Fuente: Encuestas de hogares procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

V.7. Conclusiones acerca de la dimensión y las principales características del Sector Informal en Bolivia

El mercado de trabajo urbano en Bolivia tiene una baja participación de la mujer, lo que hace que aquella proporción de la población en edad de trabajar (PET) que es económicamente activa (PEA) sea relativamente más baja que en otros países de la región latinoamericana; población económicamente activa que en su mayor parte está ocupada, pero en su gran mayoría con malos empleos.

Ello es así porque del total de los ocupados en el área urbana, el 65.3% era informal en el año 1995, porcentaje que descendió al 62.4 % en los años 2000 y 2005. Es decir, casi dos tercios de los ocupados en el área urbana son informales, con un empleo de baja productividad y que les genera un bajo ingreso, lo que los coloca, o los acerca, a la pobreza. La reducción de la tasa de informalidad en los dos últimos años estudiados estuvo, sin duda, en gran parte asociada al aumento de la emigración.

El alto grado de informalidad descansa principalmente en la gran cantidad de trabajadores independientes y por cuenta propia que existe en ese sector, los que se ocupan mayormente en tres sectores de actividad económica: manufactura, comercio y servicios privados (45% del total de ocupados urbanos y 73% del total de informales en el año 2005).

Las principales razones que explican esta alta concentración de empleo informal en los tres sectores mencionados son, por una parte, el escaso capital que se requiere para auto emplearse en el comercio callejero o en los servicios o en el servicio doméstico y, por otra, el hecho de que no se requiere conocimientos muy especializados para trabajar bien en la actividad comercial ambulante bien como obrero en una microempresa informal o en una empresa familiar de subsistencia.

Por otra parte, en el Sector Informal Urbano se observa una alta concentración del empleo en personas sin estudios o con estudios incompletos de primaria (30% del total de ocupados urbanos y 46% del total de informales en 1995, 29% y 47% respectivamente en 2000 y 26.5% y 43% en 200%), personas que trabajan en los sectores del comercio minorista, principalmente,

callejero, servicios personales de baja calificación y servicio doméstico. Situación diferente a la de los obreros en microempresas informales que muy posiblemente se ubiquen en el nivel de estudios secundarios, completos e incompletos, en los que también hay una concentración relativamente alta de ocupados informales (casi 23% en el año 2005).

En cuanto a la participación de hombres y mujeres en el empleo urbano se observa que hay una alta concentración de trabajo femenino en las categorías de trabajadores por cuenta propia, independientes y servicio doméstico, pero con la mayoría de las mujeres trabajando en el comercio informal y en los hogares privados (servicio doméstico), en menor medida, en la manufactura también informal y con prácticamente la mitad de ellas sin educación o con una educación básica incompleta. Es decir, hay una relativa masculinización de la estructura ocupacional, si bien ello se debe al mayor peso del empleo masculino en el Sector Formal, pues en el informal el peso de cada sexo es el mismo, siendo el nivel educativo promedio de las mujeres más bajo que el de los hombres.

VI. Los ingresos en la ocupación principal de los trabajadores informales urbanos, 1995-2005

El ingreso considerado en la encuestas de hogares bolivianas incluye: a) salarios y remuneraciones al trabajo; b) compensaciones (aguinaldo, etc.); c) subsidios (bono escolar y otros); d) transferencias (principalmente remesas de los emigrantes).

VI.1. Los ingresos de los hombres y mujeres en el Sector Informal Urbano versus los ingresos en el Sector Formal

Se optó en la investigación por utilizar el criterio de ingreso promedio en la ocupación principal y no el de ingreso por hora trabajada (que sería técnicamente más adecuado) debido a que se consideró que en el caso de algunas categorías ocupacionales en el sector informal (trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados -a los que se les ha imputado un ingreso al momento de calcular la contribución del sector informal al PIB- y el servicio doméstico) la confiabilidad del dato sobre horas trabajadas proporcionado por las Encuestas de Hogares es muy baja.

Los resultados del procesamiento de las encuestas de hogares de 1995, 2000 y 2005 –después de corregir hasta donde ha sido posible las múltiples y graves deficiencias existentes en las respectivas bases de datos en lo que al ingreso se refiere, en especial la base de 1995 y 2005- muestran que el ingreso promedio de los ocupados que ha sido generados por la ocupación principal, responde a lo que cabe esperar según las predicciones que se derivan de la teoría sobre la segmentación de los mercados de trabajo debida a la heterogeneidad estructural a la que se ha hecho mención en el Capítulo II.

Así, en el año 1995, el ingreso promedio de los trabajadores informales, generado por la ocupación principal, equivalió a algo menos de la mitad (46%) del ingreso promedio de los trabajadores ocupados en el Sector Formal,

porcentaje que se redujo a 42% en el año 2000 y se incrementó a 49% en el 2005 (*Cuadro n° 8*).

Si se asume que el ingreso proveniente del trabajo es el principal componente del ingreso de los trabajadores y que ese ingreso laboral está asociado, al menos en el mediano y largo plazo, a los niveles de productividad –del trabajo y del total de factores- entonces, es de suponer que la productividad del Sector Informal Urbano fue en esos años menos de la mitad de la productividad del Sector Formal. Como se verá en el Capítulo VII, esto es así en todos los países de la región, pero más pronunciado aún en el caso de Bolivia.

En cuanto a los ingresos de la ocupación principal por segmento de mercado de trabajo y por sexo, en el cuadro n° 8 se observa que, en relación al ingreso promedio del Sector Formal (índice 100), el ingreso de los varones que en 1995 trabajaban en la formalidad superó en 7 puntos porcentuales al promedio formal, el de la mujer que se ocupaba en el Sector Formal fue inferior en 22 y 15 puntos porcentuales al de los hombres y al promedio del Sector Formal respectivamente, y que el ingreso promedio en la ocupación principal de los hombres que trabajaban en la informalidad fue 40 puntos inferior al ingreso promedio formal y 47 puntos al de los varones que trabajan en la formalidad, siendo, finalmente, las mujeres que trabajaban en la informalidad las de más bajo ingreso: casi 70 puntos porcentuales menos que el promedio del Sector Formal, casi 30 menos que los hombres que, al igual que ellas, trabajan en la informalidad y algo más de 50 puntos de por ciento menos que las mujeres que se ocupaban en el segmento formal del mercado de trabajo.

En el año 2000 se observa un comportamiento similar al de 1995, si bien el ingreso relativo de las mujeres que trabajaban en el Sector Formal, disminuyó un poco respecto al ingreso de los hombres en el mismo sector (la brecha de ingresos fue 7 puntos de por ciento más que en 1995) y al promedio sectorial (4 puntos menos de ingreso relativo), lo mismo que ocurrió con el ingreso promedio del Sector Informal Urbano (4 puntos porcentuales menos que en 1995) y de los hombres que trabajaban en ese sector (10 puntos). La tendencia contraria se observa en las mujeres que trabajaban en la informalidad, cuyo ingreso promedio en la ocupación principal aumentó 2 puntos porcentuales respecto al ingreso promedio del Sector Formal (ver cuadro n° 8).

En el tercer año analizado, 2005, el comportamiento de los ingresos relativos mensuales generados por la ocupación principal fue casi igual al de 1995 en el caso del Sector Formal, si bien en el Sector Informal Urbano hubo un incremento de los ingresos relativos, ya que el ingreso promedio del Sector Informal Urbano equivalió al 49% del ingreso promedio del Sector Formal; aumento debido a que se incrementó el ingreso relativo tanto de los hombres (60% del ingreso promedio del Sector Formal) como de las mujeres (38%).

Es decir, por un parte, y en términos generales, el ingreso promedio en la ocupación principal en el Sector Informal Urbano osciló entre un 42% (1995) y un 49% (2005) del ingreso promedio del Sector Formal, lo que, como más adelante se demostrará, está asociado a iguales diferenciales de productividad, y, por otra, la gradación descendente que en materia de ingresos generados en la ocupación principal muestran los hombres y mujeres que trabajan, tanto en el Sector Formal como en el informal, indica que no sólo los informales son los más perjudicados en materia de ingresos, sino que también las mujeres, aun las del Sector Formal, son especialmente perjudicadas. Dicha secuencia descendente es: varón Sector Formal-mujer Sector Formal-varón Sector Informal Urbano-mujer Sector Informal Urbano. Hay, en consecuencia, una discriminación por razón de género, pero la diferente asignación de ingresos que determina en uno u otro segmento del mercado de trabajo parece ser más profunda que la que conlleva la pertenencia a uno u otro de género sexo, desde el momento en que el ingreso de las mujeres ocupadas en el Sector Formal es superior al de los hombres que trabajan en la informalidad.

Cuadro nº 8. Ingreso mensual promedio de la ocupación principal en los sectores formal e informal, por sexo

	Formal			Informal		
	Formal	Informal	promedio	Hombre	Mujer	promedio
1995	100	107	85	46	60	32
2000	100	110	81	42	50	34
2005	100	107	86	49	60	38
1995		100	80		100	53
2000		100	73		100	68
2005		100	80		100	63

Fuente: Encuestas de hogares procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

Analizando ahora los ingresos promedio de la ocupación principal de las mujeres, comparándolos con los de los hombres de cada sector (índice de ingreso de los varones igual a 100), y no con el ingreso promedio del Sector Formal, se observa (Cuadro nº 8) que, en los tres años analizados, en el Sector Formal el ingreso de las mujeres osciló entre el 70 y el 80% del de los hombres, y en el Sector Informal Urbano entre 50% y 70%. Este resultado es muy similar al que encontraron Laís Abramo, Rosalba Todaro y otras investigadoras e investigadores, cuando en 2001 investigaron el costo laboral de las mujeres en Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay¹. Es decir, las barreras de entrada de la mujer se asocian a estereotipos existentes que hacen creer que contratar a una mujer es muy caro (el “techo de cristal”), cuando la realidad muestra una situación muy diferente, en especial en el Sector Informal Urbano, donde cientos de miles de mujeres, mayormente vendedoras ambulantes, perciben un ingreso sólo de subsistencia.

Es de notar la mejoría a partir del año 2000 de los ingresos relativos de las mujeres que trabajan en la informalidad: 6 puntos de por ciento en 2005 respecto a 1995 en relación al ingreso promedio del Sector Formal y 10 puntos de por ciento respecto al ingreso de los hombres que trabajan en la

¹ Abramo y Todaro, editoras. *Cuestionando un mito: costos laborales de hombres y mujeres en América Latina*. OIT, 2002

informalidad. Las encuestas de hogares no dan información que explique este aumento positivo para las mujeres, pero se puede asumir, a manera de hipótesis, que el mismo se debe tanto a una mejoría en los ingresos de los trabajadores por cuenta propia (*ver cuadro n° 9*) y del sector de comercio -ventas y reparaciones- (*ver cuadro n° 10*), donde hay una gran concentración femenina, como al hecho de que muchas de estas mujeres reciben remesas de dinero enviadas por sus parejas o hijos emigrantes.

En este análisis no se ha podido estimar el ingreso de los trabajadores informales según su origen étnico. La razón ha sido metodológica: no son muy claras las razones por las que los encuestados se auto declaran de un determinado origen étnico, en especial la población mestiza. Sin embargo, un informe de la OIT del año 2003 (Panorama Laboral de América Latina y el Caribe, OIT) difundía resultados de investigaciones realizadas en Brasil sobre la relación entre etnia, género y mercado de trabajo, que mostraban que el ser negra era, además de ser mujer, un hándicap para conseguir un trabajo y, muy especialmente, un buen trabajo, con una buena remuneración o un buen ingreso. Por ello, en la escala de ingresos la peor remunerada, según esas investigaciones, era la mujer negra que trabajaba en el Sector Informal Urbano.

No parece que sea aventurado asumir que en Bolivia debe ocurrir un fenómeno similar. Es decir que los más bajos ingresos correspondan a la mujer originaria, que migra del campo a la ciudad para auto emplearse en el Sector Informal Urbano en un puesto de muy baja productividad e ingreso. Sobre este punto se volverá en el ítem V.5. a propósito del ingreso de los informales migrantes y no migrantes.

Regresando al análisis del comportamiento de los ingresos promedio de los informales respecto de los de los trabajadores formales, este tiene mucha importancia, pero no sólo como dato estadístico. Es importante sobre todo, tanto por las causas como por las consecuencias del mismo.

Si bien las causas de este elevado diferencial de ingresos entre formales e informales (los segundos perciben menos del 50% del ingreso de los primeros) tendrían que ser analizadas en cada situación concreta mediante investigaciones a nivel micro, las causas estructurales del mismo son bien conocidas. En primer lugar, el excedente de oferta de trabajo existente, para una

estructura productiva con una tecnología dada, que no encuentra trabajo en el sector moderno de la economía y que o bien debe emigrar o bien debe generar su propio puesto de trabajo o emplearse en una empresa de tipo familiar, en ambos casos con escasa dotación de capital, baja productividad y bajo ingreso. En este segmento del mercado de trabajo –autoempleo y microempresas con muy bajo capital- lo único que abunda es el trabajo, lo que explica tanto la baja productividad como el bajo ingreso (*ver Capítulo VII*).

La segunda causa la constituyen las barreras de entrada existente en el mercado de trabajo para esta población de bajos ingresos. Barreras constituidas tanto por el bajo nivel educativo de la misma y por las erradas políticas públicas en materia salarial, como por los estereotipos que muchos empresarios tienen respecto del trabajo de las mujeres (se suele argumentar que el costo de contratarlas es relativamente más alto que el de los hombres porque dejan el trabajo cuando quedan embarazadas, que no saben combinar el trabajo con la maternidad, que son físicamente más débiles que los hombres, etc.)

En cuanto a las causas a nivel micro, ellas hacen relación, tal como investigó la OIT en Brasil, Chile, Colombia, Jamaica y Perú², a, por una parte, la reducida capacidad de pago de los microempresarios que les impide financiar el “costo de la legalidad”, y, por otra, al bajo nivel educativo de los trabajadores informales, así como la negativa percepción que estos tienen acerca de los beneficios que les reportaría cumplir con las leyes y regulaciones vigentes. Se trata, en última instancia, de un problema cultural: para qué pagar lo que las leyes establecen, se argumenta, si ello no va a generar ningún beneficio, al menos en el corto plazo, y, además, las posibilidades de sanción son mínimas, dada la debilidad de la institucionalidad pública en materia de inspección y control.

La correcta identificación de estas causas “micro” del diferencial salarial entre formales e informales en situaciones concretas es, sin duda, importante para adoptar políticas activas de empleo eficaces en el nivel local. Sin embargo, la consideración de las causas de orden estructural que explican la informalidad no solo en Bolivia sino en la mayoría de los países de América Latina y África es también esencial para sustentar políticas públicas orientadas a la

2 OIT, Panorama Laboral de América Latina y el Caribe, 1997 Página 32

formalización de los informales, tal como se desarrollara en el Capítulo IX de este informe de investigación.

En cuanto a las consecuencias de este alto diferencial de ingresos entre trabajadores formales e informales, cabe destacar las dos más importantes. En primer lugar, el impacto que el bajo ingreso de los informales tiene sobre la pobreza, considerando que el mercado de trabajo (empleo y salarios) genera, en el promedio de América Latina y también en Bolivia en particular, entre el 70 y el 80% del ingreso de las familias.

En segundo lugar, la relación, muy poco tomada en cuenta, que existe –que debería existir- entre el ingreso promedio de los asalariados en el Sector Informal Urbano y el salario mínimo. ¿Es indiferente que el nivel del salario mínimo equivalga al 100%, al 60% o al 20% del ingreso promedio de los informales? Sin duda que no. Un análisis realizado por la OIT en 1997³ mostró que en los países de salario mínimo alto, este equivalía al 75% del ingreso de los asalariados de las microempresas informales, mientras que en los países con salario mínimo bajo, entre los que se encuentra Bolivia, esa equivalencia era del 61% (OIT, 1997).

Estos porcentajes no son arbitrarios y tienen una enorme lógica. Si el salario mínimo equivaliese al 90% o al 100% del salario de los trabajadores en microempresas informales, entonces los empresarios del Sector Formal preferirían “informalizar” su planilla de trabajadores, ya que si bien pagarían un salario similar al mínimo, se “ahorrarían” el costo de las prestaciones laborales. Es decir, un salario mínimo excesivamente alto en relación al salario pagado en el Sector Informal Urbano promueve una mayor informalidad. Por el contrario, si el salario mínimo fuese excesivamente bajo –por ejemplo, 30% o 40% del salario de los trabajadores de las microempresas informales- entonces las personas preferirían trabajar como informales antes que como asalariados en empresas formales percibiendo ese bajo salario mínimo. Es decir, un salario mínimo excesivamente bajo también promueve un mayor grado de informalidad.

Es evidente entonces, que el nivel del ingreso de los obreros del Sector Informal Urbano es una de las variables que debe ser tomada en cuenta, junto

3 OIT. Panorama Laboral de América Latina y el Caribe, 1997. Página 42-44

con los cambios en la productividad, al momento de fijar el monto del salario mínimo, y no sólo la inflación, como ocurre en Bolivia.

En síntesis, el ingreso promedio generado por la ocupación principal de los informales equivale a menos de la mitad del ingreso promedio de esa misma ocupación principal del Sector Formal, cifra muy similar a la que se observa en otros países de América Latina y el Caribe. En este contexto, las mujeres son las que obtienen un menor ingreso, tanto las mujeres que trabajan en la formalidad –respecto del hombre que se ocupa en ese mismo sector– como las mujeres informales que son las de más bajo ingreso en la pirámide ocupacional. Debe notarse, sin embargo, el aumento a partir del año 2000 de los ingresos relativos –es decir, la reducción de la brecha de ingresos– de las mujeres que trabajan en el Sector Informal Urbano; aumento cuyas causas podrían ser una mejoría en el ingreso de las mujeres que trabajan por cuenta propia en el sector del comercio, así como por el aumento de las remesas por efectos de la mayor emigración.

Las causas, tanto macro como micro, que determinan estos diferenciales de ingreso entre sectores, y entre hombres y mujeres de uno y otro sector deben determinar las políticas de formalización a aplicar, en especial en lo que hace a la eliminación de las barreras para la mejor inserción laboral de la mujer, tal como se analiza en el Capítulo IX de este informe de investigación

VI.2 Los ingresos en el Sector Informal Urbano versus los ingresos en el Sector Formal, según categoría ocupacional

Considerando como 100 el ingreso mensual promedio de los trabajadores del Sector Formal, tal como se hizo en el ítem anterior, la información provista por las encuestas de hogares muestra que en el año 1995 el ingreso en el Sector Formal fue superior al del Sector Informal Urbano en todas las categorías ocupacionales, si bien en el Sector Formal la diferencia respecto al promedio fue menor en el caso de los empleados y de los trabajadores por cuenta propia, y mucho más elevada en el de los patronos, tanto en 1995 como en el 2000 y 2005. Una situación intermedia es la de los obreros (ver cuadro n° 9). No se comparan los ingresos de los profesionales independientes y empleadas

o empleados domésticos en el Sector Formal, ya que por una definición metodológica, estas categorías solo están consideradas en el Sector Informal Urbano. Como ya se señaló en el ítem III.1., en el Sector Informal Urbano los profesionales independientes son los cuenta propia, mientras que en el informal se distingue entre cuenta propias que no son profesionales y profesionales que trabajan de forma independiente, evadiendo el cumplimiento de las normas laborales y tributarias.

En el caso de los informales, el ingreso más cercano al promedio del Sector Formal (e incluso ligeramente superior) fue el de los patronos y los profesionales independientes. En lo que respecta a los obreros, empleados y cuenta propia su ingreso relativo respecto al promedio del Sector Formal fue similar: entre 32% y 40%. El ingreso más bajo correspondió a los empleados del hogar, y el más alto a los profesionales independientes. Un comportamiento similar se observa en los años 2000 y 2005, si bien en estos dos años la brecha de ingreso respecto al promedio del Sector Formal se redujo en el caso de los obreros, empleados (excepto en el año 2005) y trabajadores por cuenta propia informales, así como empleados y empleadas del hogar. En el año 2005, la brecha también se redujo en el caso de los patronos del Sector Informal Urbano.

Ahora bien, comparando categorías ocupacionales entre sí, cualquiera sea el sector, formal o informal, se observa que, como ya se señaló anteriormente, el ingreso de los trabajadores formales es más elevado en todas las categorías, y que el ingreso relativo de los trabajadores por cuenta propia es más elevado que el de los obreros, tanto en el Sector Formal como en el informal. En ese sentido, “es mejor” ser trabajador independiente que asalariado, siendo “lo peor” ser empleado o empleada del hogar.

**Cuadro nº 9. Ingreso mensual promedio de la ocupación principal
en los sectores formal e informal, por categoría ocupacional**

	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
Promedio	100	46	100	42	100	49
Obrero	46	32	49	41	54	38
Empleado	113	40	113	48	107	40
Cuenta propia	81	39	95	43	97	49
Patrón	354	123	355	98	247	153
Profesional independiente		215		109		131
Empleado hogar		21		32		28

Fuente: Encuestas procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

¿Por qué este mayor ingreso de los trabajadores por cuenta propia que el ingreso de los obreros? En el caso del Sector Formal la explicación es obvia. Los trabajadores por cuenta propia son los profesionales como médicos, abogados, siquiátras, etc. que trabajan de forma independiente y que, por la naturaleza de su trabajo y por tener más años de educación, obtienen un ingreso mayor que el de los trabajadores que están asalariados bien en empresas privadas (quizás con excepción de la alta gerencia) bien en las instituciones del sector público.

En el caso del Sector Informal Urbano, la explicación no es tan evidente. Es conocida la precariedad laboral de los obreros asalariados en las microempresas informales, pero dicha precariedad no es diferente de la de los trabajadores informales por cuenta propia. Se requeriría, por tanto, una investigación de campo para conocer las reales causas de este mayor ingreso de los trabajadores por cuenta propia informales respecto de los obreros en ese mismo sector.

¿Por qué tan pequeña diferencia entre los ingresos de los obreros o asalariados formales y los de los informales? (*Ver cuadro nº 9*). Si, como se asumió en el ítem V.1. el ingreso sigue, en el mediano y largo plazo, la evolución de la productividad, y si la productividad en el Sector Formal es más que el doble que la del Sector Informal Urbano, entonces el diferencial de ingresos entre

asalariados formales e informales debería ser mucho mayor, y no sólo de 8 o 18 puntos porcentuales (*ver cuadro n° 9*). La explicación más probable de este bajo diferencial –explicación que debería ser corroborada con estudios de campo- es que el grado de precariedad laboral en el Sector Formal es muy elevado. Es decir, se debe suponer que la proporción de asalariados en el Sector Formal que o solo ganan el salario mínimo, o trabajan sin contrato y sin protección social con salarios cercanos o inferiores al mínimo debe ser bastante grande. Ello “acerca” el ingreso de estos asalariados precarios al de los obreros informales, lo que explicaría que el diferencial entre sectores sea bajo. Otra explicación complementaria es que, ante la gran magnitud de la oferta de mano de obra existente en el Sector Informal Urbano, las empresas modernas pueden demandar asalariados ofreciendo un bajo salario.

Por otra parte, es importante notar que, exceptuados los patronos, el más alto ingreso corresponde a los profesionales que trabajan de forma independiente en la informalidad. En esta situación pueden estar influyendo dos factores. En primer lugar, la existencia de una cultura de incumplir con las regulaciones laborales, tributarias, municipales, etc. ya que ellas implican un costo que hace que muchos profesionales prefieran trabajar en la informalidad, y, en segundo lugar, el hecho posible de que esas regulaciones impliquen un costo excesivo, no solo en dinero sino también, y quizás muy especialmente, en tiempo. Cualquiera sea la razón, lo cierto es que el premio a la informalidad que significa este alto ingreso de los profesionales independientes que trabajan al margen de las regulaciones tendrá que ser examinado a la hora de formular políticas para reducir la informalidad.

En suma, de la información de las encuestas de hogares surge que, en los tres años analizados, el ingreso en la ocupación principal en las diferentes categorías ocupacionales es superior, en todas ellas, en el Sector Formal respecto al informal, tomando como parámetro de comparación el ingreso promedio en el Sector Formal. La diferencia es menor en el caso de los empleados y de los trabajadores por cuenta propia del sector formal y mayor en el de los obreros y, especialmente, en el de los patronos.

Cuando la comparación se hace con las categorías ocupacionales entre sí, sin utilizar el ingreso promedio del Sector Formal como parámetro de comparación, se observa que, sin considerar a los patronos y a los profesionales independientes

informales, el ingreso más elevado es el de los trabajadores por cuenta propia. Si la comparación es entre los trabajadores formales e informales de cada categoría ocupacional, el resultado es que la menor diferencia entre formales e informales corresponde a los obreros o asalariados, comportamiento que se ha supuesto, como hipótesis, que se debe al alto grado de precariedad de la población asalariada en el Sector Formal de la economía boliviana.

VI.3. Los ingresos en el Sector Informal Urbano versus los ingresos en el Sector Formal, según sector de actividad económica

Como se observa en el *cuadro n° 10*, los sectores de actividad económica en los que el ingreso mensual promedio de la ocupación principal es mayor son la minería, en todos los años, la construcción sólo en el año 2000, el comercio (ventas y reparaciones), el transporte, así como la administración pública, todos ellos en el Sector Formal. En todos estos sectores el ingreso supera al ingreso promedio del Sector Formal. Los sectores formales con más bajo ingreso son la industria manufacturera, la agricultura, la construcción en 1995 y 2005, y los servicios personales, sector en el que está incluido el servicio doméstico en el Sector Informal Urbano. La caída de los ingresos de la construcción en el año 2005 respecto al nivel del año 2000 sin duda está asociada a la contracción del sector, ya que en ese período el PIB sectorial se redujo en 4%

Por otra parte, no se observa en los datos del *cuadro n° 9* que haya habido una tendencia clara hacia el aumento o reducción del ingreso relativo en los respectivos sectores en los tres años analizados, salvo en el caso de la administración pública donde el ingreso relativo aumentó consistentemente.

Cuadro nº 10 Ingreso mensual promedio de la ocupación principal en los sectores formal e informal por sector actividad económica

	1995		2000		2005	
	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
Promedio	100	46	100	42	100	49
Agricultura	93	68	67	29	66	51
Minas	135	59	275	30	114	61
Industria manufacturera	74	42	63	34	78	40
Construcción	68	43	121	42	89	55
Ventas y reparticiones	130	43	62	39	150	50
Transporte	109	57	146	62	89	69
Administración pública	105	---	118	---	132	---
Servicios personales	76	41	60	37	106	45

Fuente: Encuestas de hogares procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

Este cuadro muestra claramente la dificultad de trabajar con las encuestas de hogares y las enormes limitaciones analíticas de las respectivas bases de datos. A pesar de los análisis de consistencia y las correcciones hechas en esta investigación, siguen apareciendo datos que van contra la lógica. Así, por ejemplo, no se entiende cómo el ingreso en el Sector Formal del transporte en 2005 se redujo en casi 40% menos respecto a cinco años antes, o los servicios personales en 2005 en el Sector Formal que casi duplica el del año 2000. Pese a todo, las tendencias que denotan los datos sectoriales permiten realizar el análisis que se presenta en los párrafos anteriores.

Se señaló en el ítem V.2. que son los obreros los que, con excepción del servicio doméstico, tienen un ingreso relativo más bajo. Obviamente, la mayor parte de los obreros trabajan en el sector manufacturero en el caso del Sector Formal, siendo su participación también importante en el caso de la empresa informal (*ver cuadros nº 2 y 4*) La pregunta es, ¿por qué es tan bajo el ingreso en la industria manufacturera, cuando se supone que la productividad en el sector es relativamente más alta?

En ningún país del mundo las encuestas de hogares contienen datos que permitan responder a preguntas de este tipo. Por ello, se plantearán aquí las siguientes hipótesis a manera de una posible explicación. La primera es que, siendo el salario mínimo tan bajo y siendo la oferta de trabajo procedente de los asalariados en las microempresas informales tan elevada, el empresario manufacturero puede demandar mano de obra de baja calificación para tareas manufactureras no muy especializadas ofreciendo un bajo salario, al igual a como ocurre con los peones la agricultura formal. No sucede lo mismo en el caso de la minería, la construcción y el transporte formal, sectores que requieren mano de obra más especializada.

La segunda hipótesis, que no excluye a la anterior, es la que se señaló en el ítem anterior acerca del muy posiblemente alto grado de precariedad laboral en el Sector Formal de la manufactura, en un contexto en el que tanto en la década del noventa como en la actual el PIB manufacturero creció a tasas anuales (en torno al 3%) inferiores al PIB nacional.

En suma, en la minería, y en algunos años en el caso del transporte, la construcción y el comercio el ingreso fue superior al ingreso utilizado como parámetro de comparación: el ingreso promedio en la ocupación principal del sector formal.

En cuanto a la evolución de los ingresos en los tres años analizados, solo en el caso de la Administración Pública se observa un aumento sostenido. En general, en el año 2000 los ingresos cayeron respecto del promedio del sector formal, excepto en la minería y la construcción y el transporte formales. En el 2005 hubo una recuperación, en especial en el sector informal, lo que es consistente con el aumento del ingreso relativo de los informales que se presentó en el *cuadro n° 2*.

VI.4. Los ingresos en el Sector Informal Urbano versus los ingresos en el Sector Formal, según nivel educativo.

Los datos que se presentan en el *cuadro n° 11* muestran que la relación entre nivel de ingresos de la ocupación principal y nivel educativo responde a la lógica: a más años de educación mayor ingreso, tanto en el Sector Formal como en el informal.

Ahora bien, en el caso de Sector Informal Urbano, los aumentos de ingreso “dan un salto” con solo tener estudios de primaria incompleta, lo que no ocurre en el Sector Formal, (*ver cuadro 5*) donde el aumento es más gradual. Esto no quiere decir que el Sector Informal Urbano “premia” a la educación más de lo que lo premia el Sector Formal. Lo que ocurre es que en el Sector Informal Urbano hay una alta concentración de trabajadores sin ningún año de estudios y con bajos ingresos, lo que hace bajar fuertemente el ingreso promedio. De ahí que, con solo estudios primarios, incompletos y completos y con secundaria incompleta, el ingreso de la ocupación principal ya se acerque al promedio.

Cuadro n° 11. Ingreso mensual promedio de la ocupación principal en los sectores formal e informal por nivel educativo

	1995		2000		2005	
	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
Ninguno	47	47	46	64	59	44
Primaria incompleta	47	69	53	83	55	78
Primaria completa	53	74	56	98	53	103
Secundaria incompleta	61	87	54	93	59	99
Secundaria completa	73	119	63	108	61	103
Superior incompleta	99	175	80	163	94	140
Superior completa	220	316	254	238	193	219
Promedio	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuestas de hogares procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

Podría sorprender al lector el alto ingreso relativo de los trabajadores informales con estudios superiores, incompletos y completos. Se trata, sin duda, de los profesionales independientes (distintos a los trabajadores no profesionales que trabajan por cuenta propia en el Sector Informal Urbano) que, como se señaló en el ítem V.2., pudiendo trabajar en el Sector Informal Urbano prefieren ser informales para evadir tributos municipales, cargas laborales e impuestos a pagar al gobierno nacional.

Cuando se examinan las diferencias de ingreso por sexo y nivel educativo (*ver cuadro n° 12*) se observa que el diferencial de ingresos es similar al observado en el *cuadro n° 8*. Es decir, en el Sector Formal -descartados algunos datos pocos consistentes como el de las mujeres sin ningún grado educativo en 1995 y en primaria completa en 2000 y completa e incompleta en 2005 que sin duda se deben a las ya comentadas deficiencias en las bases de datos-, las mujeres tiene un ingreso que equivale a entre 60% y 80% del de los hombres que trabajan en el Sector Formal, cualquiera sea el nivel educativo y el año analizado.

Cuadro n° 12. Ingreso mensual promedio de la ocupación principal en los sectores formal e informal por sexo y nivel educativo

	Formal		Informal	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
1995				
Ninguno	100	130	100	60
Primaria incompleta	100	71	100	52
Primaria completa	100	72	100	64
Secundaria incompleta	100	61	100	71
Secundaria completa	100	78	100	68
Superior incompleta	100	63	100	71
Superior completa	100	74	100	65
2000				
Ninguno	100	32	100	82
Primaria incompleta	100	47	100	76
Primaria completa	100	173	100	62
Secundaria incompleta	100	65	100	69
Secundaria completa	100	74	100	60
Superior incompleta	100	63	100	92
Superior completa	100	72	100	106
2005				
Ninguno	100	98	100	67
Primaria incompleta	100	111	100	60
Primaria completa	100	108	100	75
Secundaria incompleta	100	57	100	62
Secundaria completa	100	65	100	67
Superior incompleta	100	76	100	111
Superior completa	100	59	100	62

Fuente: Encuestas de hogares procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

En el Sector Informal Urbano, el ingreso de las mujeres equivale a entre 50% y 70% del de los hombres que trabajan en la informalidad, cualquiera sea también el nivel educativo y los años analizados (*ver cuadro n° 12*).

Es decir, en el caso de las mujeres que trabajan tanto en el Sector Formal como en el informal, tener más años de educación conlleva un mayor ingreso, pero en modo alguno una reducción de la brecha de ingresos respecto de los hombres. Es por ello que, como se recomendará más adelante (*Capítulo IX*), para avanzar en términos de equidad en el mercado de trabajo no basta con aumentar los años de educación sino que se requieren, además, políticas de discriminación positiva a favor de la mujer.

VI.5. Los ingresos en el Sector Informal Urbano versus los ingresos en el Sector Formal, según condición migratoria

Como se desprende del análisis de los datos del cuadro n° 13 hay una notable diferencia entre el Sector Formal y el informal en lo que al ingreso de migrantes y no migrantes se refiere. En el caso del Sector Formal, el ingreso relativo es bastante similar entre migrantes y no migrantes, excepto en el año 2000 en el caso de los hombres. Ello puede deberse a que los migrantes que obtiene un empleo en el Sector Formal tienen un nivel educativo similar al de los no migrantes que trabajan en ese sector, por lo que no hay mayores diferenciales de ingreso entre unos y otros. La diferencia que se observa en el año 2000 en el caso de los hombres que trabajan en el Sector Formal se debe a un problema con la base de datos que no ha sido posible corregir.

Cuadro nº 13. Ingreso mensual promedio ocupación principal sectores formal e informal por condición migratoria

	Formal			Informal	
	Promedio	Migrante	No migrante	Migrante	No migrante
1995	100	103	100	41	46
Hombre	107	118	106	60	60
Mujer	85	60	86	26	32
2000	100	166	92	34	42
Hombre	110	202	99	48	50
Mujer	81	83	81	29	34
2005	100	96	100	51	49
Hombre	107	108	107	68	60
Mujer	86	67	87	31	38

Fuente: Encuestas de hogares procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

En el Sector Informal Urbano las diferencias de ingreso entre migrantes y no migrantes tampoco son muy elevadas, si bien en los años 1995 y 2000 el ingreso relativo de los no migrantes es más elevado que el de los migrantes.

Una diferencia notable en materia de ingresos es la de los hombres y mujeres migrantes y no migrantes. Cuando se trata de no migrantes el diferencial de ingreso entre ambos sexos es muy similar al que se observó en el cuadro nº 8 del ítem V.1. Es decir, la mujer no migrante obtiene, en promedio, un ingreso que equivale al 80% del que obtiene el hombre no migrante en el Sector Formal, y al 50%-70% en el informal. Sin embargo, en el caso de los migrantes el diferencial es mucho mayor, en especial en el Sector Informal Urbano (entre 40% y 60% del que percibe el hombre migrante).

Se debe asumir que la mujer migrante con alto nivel educativo que trabaja en el Sector Formal enfrenta las mismas barreras que la no migrante para obtener un empleo en ese sector, pero con el añadido de su menor conocimiento de cómo opera el mercado del lugar al que ha emigrado y de la falta de contactos profesionales.

Sin embargo, en el caso de la mujer migrante que trabaja en el Sector Informal Urbano, en la mayoría de los casos se trata de mujeres que han emigrado junto con su pareja o algún otro familiar, y que, además de su bajo nivel de calificación, desconocen el mercado laboral del lugar al que ha migrado, carecen de buenos contactos y, en muchos casos, tienen que compatibilizar su trabajo con la atención de los hijos y el cuidado del hogar. Generalmente se ocupan en el comercio ambulatorio callejero o en trabajos de muy baja calificación en empresas familiares de subsistencia. Todo ello explica que su ingreso mensual promedio equivalga a aproximadamente entre el 40% y el 60% del que tiene el hombre migrante que trabaja en el Sector Informal Urbano, y en torno al 80% del de la mujer no migrante que se ocupa en la informalidad.

En síntesis, mientras que en el Sector Formal el ingreso de los migrantes y no migrantes no es muy diferente, no ocurre lo mismo en el Sector Informal Urbano, en el que el ingreso de los no migrantes es más elevado que el de los migrantes en los años 1995 y 2000. Las causas de esto tendrían relación con el desconocimiento, por parte de los migrantes, del funcionamiento del mercado local, y de la relativa carencia, de redes de apoyo sociales y familiares en el lugar de destino. Todo ello los obliga a aceptar trabajos peor remunerados que los de los no migrantes.

Por otra parte, el ingreso de las mujeres no migrantes es inferior al de los hombres en un porcentaje en torno al 20% en el Sector Formal y de entre 40% y 50% en el informal; es decir, porcentajes similares a los que observaron anteriormente a propósito del nivel educativo. Sin embargo, en el caso de las mujeres migrantes el diferencial es mucho mayor, en especial en el Sector Informal Urbano. Ello se debería, además de las causas señaladas en el párrafo anterior, a las barreras específicas (el “techo de cristal”) que enfrentan las mujeres en su proceso de inserción en el mercado de trabajo.

VI.6. La evolución de los ingresos de los informales

Los ingresos promedio tanto de hombres como de mujeres que trabajan en el Sector Formal e informal aumentaron en los tres años analizados. En el caso del Sector Formal 65% en 2000 respecto a 1995 y 22.6% en el 2005 respecto al 2000, y en el caso del Sector Informal Urbano 50.3% y 44.4% respectivamente.

Cuadro n° 14. Ingreso promedio en US \$ de hombres y mujeres del Sector Formal e informal (bolivianos a valores corrientes)						
	Hombre	Variación %	mujer	Variación %	Promedio	Variación %
1995						
Formal	1188		952		1115	
Informal	669		355		511	
2000						
Formal	2031	71.0	1487	56.2	1840	65.3
Informal	914	36.6	618	74.0	768	50.3
2005						
Formal	2416	19.0	1935	30.1	2256	22.6
Informal	1362	49.0	856	38.5	1109	44.4

Fuente: Encuestas de hogares procesadas por Mauricio Chumacero (LABOR)

Es de notar que el ingreso de lo informales aumentó más que el de los formales en el año 2005, lo que explica que, como se presentó en el *cuadro n° 8*, el ingreso de los primeros pasara de equivaler el 42% del ingreso de los formales en 1995 al 49% en el 2005.

Otro aspecto a considerar es que el ingreso de los hombres que trabajaron en la informalidad en el año 2005 aumentó más que el de los del Sector Formal, tal como también se observó en el *cuadro n° 8*.

Es especialmente importante el alto aumento del ingreso de las mujeres, en especial en el Sector Informal Urbano en el año 2000. Esto hizo que en ese año se cerrase un poco la brecha de ingresos entre hombres y mujeres en el sector, así como entre las mujeres que trabajan en uno y otro sector, si bien en el año 2005 volvió a ampliarse en el caso de la diferencia entre hombres y mujeres.

Finalmente, comprando estas tasas de crecimiento de los ingresos generados por la ocupación principal de los trabajadores con las tasas de inflación para los mismos períodos se observa que hubo un crecimiento de los ingresos reales, ya que mientras que entre el año 1995 y el 2000 los ingresos aumentaron en 65.0% en el Sector Formal y 50.3% en el informal la inflación acumulada para el período fue de 35.5%. Esto implica que, en términos reales los ingresos experimentaron un aumento del orden del 1.1 anual, porcentaje que guarda correspondencia con el aumento del PIB per cápita en el período que fue del orden del 0.9%.

Algo similar ocurrió en el período 2000-2005, ya que los ingresos nominales aumentaron en un 22%, formal, y 44%, informal, y la inflación acumulada en un 16.6%. Quiere decir que, en términos reales, el ingreso en el Sector Formal aumentó en un 3% (0.6% anual) y en el informal en un 21.3% (4 % anual); porcentaje que en el caso del Sector Formal es similar al del aumento del PIB per cápita durante el quinquenio.

En síntesis, los ingresos reales en la ocupación principal aumentaron durante los periodos analizados, tanto para hombres como para mujeres, en el Sector Formal y en el informal.

En el caso de las mujeres del Sector Informal Urbano, el fuerte aumento de los ingresos hizo que se cerrara parcialmente la brecha de ingresos con los hombres, así como con las mujeres que trabajan en el Sector Formal. Si bien en el año 2005 la brecha se expandió de nuevo, sin embargo el diferencial en ese año era menor al de diez años atrás, en 1995.

VI.7. Conclusiones generales sobre los ingresos generados en la ocupación principal de los trabajadores formales e informales.

De lo señalado en los diferentes ítems de este Capítulo V se concluye lo siguiente.

Primero, el ingreso generado por la ocupación principales de los trabajadores informales equivale a entre un 40% y un 50% del ingreso promedio en la ocupación principal del Sector Formal, cifra muy similar a la que se observa en

otros países de América Latina y el Caribe, y que, sin duda responde a similares diferenciales en materia de productividad. En este contexto, las mujeres son las que obtienen un menor ingreso generado por la ocupación principal, tanto las mujeres que trabajan en el Sector Formal –con relación al ingreso del hombre que se ocupa en ese mismo sector- como las mujeres informales que son las de más bajo ingreso en toda la pirámide ocupacional. Sin embargo, en relación a 1995, las mujeres informales mejoraron su ingreso relativo al ingreso promedio del Sector Formal, en especial en el año 2000. Existe una gradación de mayores a menores ingresos (hombre que trabaja en el Sector Formal-mujer en el Sector Formal-hombre en el Sector Informal Urbano-mujer en el Sector Informal Urbano) que muestra que la discriminación que, por diferentes motivos, establece la segmentación existente en el mercado de trabajo se suma a la discriminación que se establece por cuestiones de género.

Segundo, en los años analizados, el ingreso en la ocupación principal en las diferentes categorías ocupacionales fue superior, en todas ellas, en el Sector Formal respecto al Informal, tomando como parámetro de comparación el ingreso promedio en el Sector Formal. La diferencia fue menor en el caso de los empleados y de los trabajadores por cuenta propia y mayor en el de los patronos, siendo la de los obreros una situación intermedia.

Cuando la comparación se hace en las diferentes categorías ocupacionales entre sí, se observa que, exceptuados los patronos y los trabajadores independientes informales, el ingreso de los trabajadores por cuenta propia es más elevado que el de los obreros, tanto formales como informales. Esta diferencia es explicable en el caso del Sector Formal, pues los trabajadores por cuenta propia son los profesionales como abogados, médicos, etc., pero no están claras las razones de la diferencia en el Sector Informal Urbano. Ahora bien, si la comparación es entre los trabajadores formales e informales al interior de cada categoría ocupacional, se observa que la menor diferencia entre formales e informales corresponde a los obreros o asalariados; comportamiento que se ha supuesto, como hipótesis, que se debe al alto grado de precariedad de la población asalariada en el Sector Formal de la economía boliviana, así como al exceso de oferta de mano de obra en el Sector Informal Urbano que permite que en el Sector Formal se demande trabajo ofreciendo muy bajos salarios.

Tercero, los sectores de actividad económica en los que el ingreso mensual promedio de la ocupación principal es mayor son la minería, el comercio (ventas y reparaciones), el transporte, así como la administración pública, todos ellos en el Sector Formal. En todos estos sectores el ingreso supera al ingreso promedio del Sector Formal. Los sectores con más bajo ingreso, tanto en el segmento formal como en el informal, son la industria manufacturera, la agricultura, la construcción en 1995 y 2005, y los servicios personales, sector en el que está incluido el servicio doméstico en el Sector Informal Urbano.

El bajo ingreso en la industria manufacturera (donde se concentra la mayoría de la población asalariada, la que, como se señaló anteriormente, constituye una de las categorías ocupacionales con más bajo ingreso) se debería, por una parte, a un exceso de oferta laboral proveniente del Sector Informal Urbano, en el contexto de una baja demanda de mano de obra resultado del bajo crecimiento del sector, y, por otra, al alto grado de precariedad laboral que existiría en el sector manufacturero formal, lo que deprime los salarios y los acerca a los de los asalariados informales.

Cuarto, la relación entre nivel de ingresos de la ocupación principal y nivel educativo responde a la lógica: a más años de educación mayor ingreso, tanto en el Sector Formal como en el informal. Sin embargo, en el caso de las mujeres que trabajan tanto en el Sector Formal como en el informal, tener más años de educación conlleva un mayor ingreso, pero en modo alguno una reducción de la brecha de ingresos respecto de los hombres.

Quinto, no hay mucha diferencia entre el ingreso de los migrantes y no migrantes en el Sector Formal. Esta situación es diferente a la del Sector Informal Urbano, en el que el ingreso de los no migrantes fue más elevado que el de los migrantes en los años 1995 y 2000. Las causas de esto tendrían relación con el desconocimiento, por parte de los migrantes, del funcionamiento del mercado local, y de la relativa carencia de redes de apoyo sociales y familiares en el lugar de destino. Todo ello los obliga a aceptar trabajos peor remunerados que los de los no migrantes.

En cuanto a la diferencia por sexo, los ingresos de las mujeres, migrantes y no migrantes, que trabajan en el Sector Formal son menores a los de los hombres, pero esta diferencia es mucho mayor en el caso de las mujeres migrantes que

trabajan en el Sector Informal Urbano, debido a las condiciones educativas, familiares y sociales en las que migran las mujeres pobres.

Sexto, los ingresos reales en la ocupación principal aumentaron durante los periodos analizados, tanto para hombres como para mujeres, en el Sector Formal y en el informal.

El fuerte aumento de los ingresos de las mujeres del Sector Informal Urbano hizo que se cerrara parcialmente la brecha de ingresos con los hombres, así como con las mujeres que trabajan en el Sector Formal. Aunque en el año 2005 la brecha se expandió de nuevo, ella siguió siendo menor en ese año a la de diez años atrás, en 1995.

En síntesis, los ingresos de los informales equivalen, en promedio, a menos de la mitad de los de los trabajadores formales, siendo minería, el comercio, el transporte y la administración pública los sectores de actividad económica en los que los ingresos son mayores, y la agricultura, la manufactura y el servicio doméstico los sectores con ingresos más bajos. En lo que respecta a la diferenciación por sexo, los ingresos de las mujeres son menores en un 20%-30% a los de los hombres en el Sector Formal y en un 50% aproximadamente en el Sector Informal Urbano. Si bien los ingresos de hombres y mujeres aumentan con más años de educación, el diferencial de ingresos se mantiene cualquiera sea el nivel educativo y el año analizado, si bien en 2000 y 2005 la brecha de ingresos de las mujeres informales se redujo ligeramente respecto a 1995. Por otra parte, la condición de migrante constituye una barrera para conseguir un trabajo de igual calidad que el de los no migrantes en el caso del Sector Informal Urbano, en especial en el caso de las mujeres. Finalmente, los ingresos reales de los trabajadores han aumentado en el periodo analizado, al compás del aumento del PIB per cápita. Sin embargo, el aumento de los ingresos de los informales fue ligeramente mayor, lo que hizo que pasaran de representar del 42% del ingreso de los formales en 1995 al 49% en 2005.

VII. La contribucion del sector informal urbano al pib nacional urbano y al pib sectorial, 1995-2005

VII.1. Contribución al PIB nacional urbano

Para estimar la contribución del Sector Informal Urbano al PIB, también urbano, (es decir, el PIB nacional sin incluir agricultura, ganadería y minería) se utilizaron los coeficientes PIB/remuneraciones y PIB/impuestos que figuran en la matriz de insumo producto de 1992. No se utilizó el coeficiente PIB/excedente de explotación debido a que, como se señaló en el capítulo sobre conceptualización del Sector Informal Urbano, se asume que, en el caso del Sector Informal Urbano, el excedente de explotación de los trabajadores por cuenta propia y los independientes se registra como ingreso en las encuestas de hogares. Es decir, el ingreso que recogen las encuestas para estas dos categorías incluye un excedente de explotación que no es otra cosa que salario no pagado.

En el caso de los sectores de actividad económica no incluidos (agricultura, ganadería y minería) los dos primeros fueron excluidos debido a que la investigación se limita al sector urbano, mientras que en el caso de la minería no se la incluyó debido a que el dato sobre ingresos de los trabajadores de la minería formal correspondiente al año 2000 (ver cuadro nº 10) no nos ha parecido muy confiable. Sí se incluyó a la extracción de gas y petróleo debido a que los datos de las encuestas son más confiables y también a la industrialización de productos agrícolas, actividad incluida en el sector industrial.

El coeficiente promedio PIB/remuneraciones para el agregado de los sectores económicos urbanos fue en 1992 de 51.5, mientras que el coeficiente PIB/impuestos fue 0.37%.

Debe tenerse en cuenta que si bien estos coeficientes de la tabla insumo producto correspondientes a 1992 pueden aplicarse a los años 1995 y 2000, debido a que en el corto plazo los cambios tecnológicos y estructurales no son tan grandes

como para producir modificaciones significativas en los coeficientes de la matriz, sí podrían ser de menos utilidad para el año 2005, trece años después de la fecha a la que corresponden los coeficientes. El problema que se le presentó al investigador es que el año 1992 es el único en el que el Instituto Nacional de Estadística de Bolivia “abrió” el cuadrante sobre consumo intermedio y valor agregado de la tabla de insumo producto, presentando la distribución del Valor Agregado entre remuneraciones, impuestos y excedente bruto de explotación. Es decir, es el único año para el que se pueden construir los coeficientes.

Aún así, el efecto que podría producir sobre los resultados de 2005 es que el porcentaje del PIB urbano generado por los informales, se modificase en uno o dos puntos, hacia arriba o hacia abajo, lo que si bien cambia la cifra, no altera de modo importante el orden de magnitud, por lo que la cifra resultante sigue siendo una buena aproximación al verdadero aporte de los informales al PIB urbano en ese año.

Como se observa en el cuadro nº 15, los informales generaron el 24.2% del PIB urbano en el año 1995, el 21.4% en el 2000 y el **23.4%*** en el 2005. No hay, si se compara 2005 con 1995, un cambio importante en el aporte del sector al producto urbano.

**Cuadro nº 15. Aporte del Sector Informal Urbano (SIU)
al PIB urbano (miles de bolivianos de 1990)**

	1995	2000	2005
PIB TOTAL	18.877.396	22.356.265	26.030.240
PIB URBANO	13.641.953	17.032.486	19.404.005
Remuneración y exced. explotación SIU	3.252.153	3.587.638	4.462.967
Impuestos sobre la producción SIU*	50.475	63.020	71.532
PIB SIU	3.302.628	3.650.658	4.534.499
PIB SIU/PIB URBANO	24.2	21.4	23.4

Fuente: Elaboración propia en base a Cuentas Nacionales y encuestas de hogares

* Se trata básicamente del Impuesto al valor Agregado aplicado a los equipos e insumos que utilizan los trabajadores informales

Comparando el dato correspondiente a 1995 con el de dos países en los que se hizo una investigación similar en esa misma época, se observa que el aporte al PIB no agropecuario por parte del Sector Informal Urbano es más alto en Bolivia, lo que es resultado de la mayor tasa de informalidad del país. Así, frente al 24% boliviano en 1995, en Costa Rica, a principios de la década pasada, el Sector Informal Urbano aportó cerca del 14% del PIB no agropecuario (10 puntos de por ciento menos que en Bolivia), y en Panamá el 10% (14 puntos menos). También se hicieron en esa época estimaciones para El Salvador, Honduras y Guatemala que arrojaban cifras cercanas al 20%, bastante próximas a las de Bolivia.

VII.2. Contribución al PIB sectorial

Para calcular el aporte del Sector Informal Urbano al PIB de cada sector de actividad económica urbano (es decir, de todos, los sectores excluidos la agricultura, ganadería y minas y cantera), las ramas que figuran en el cuadrante del consumo intermedio y valor agregado de la matriz de insumo-producto fueron agrupadas de la siguiente manera: manufactura (2+10+11+12+13+14+15+16+17+18+19+21+22+23); construcción (25); comercio (26); transporte y almacenamiento (27); comunicaciones (28); servicios no personales (29+30); restaurantes y hoteles (33); servicios personales (32+34). No se incluyó a la rama de electricidad, gas y agua y a la del sector público debido a que no existen informales ocupados en esos sectores¹.

Asimismo, de la matriz de la tabla de insumo producto correspondiente al año 1992 se obtuvieron los siguientes coeficientes de remuneración a los empleados en relación al PIB de cada sector urbano de actividad económica: Manufactura: 39.4; Construcción: 48.0; Comercio: 31.3; Transporte y almacenamiento: 51.7; Comunicaciones: 47.3; Servicios no personales: 40.5; Restaurante y hoteles: 33.3; Servicios personales: 60.0.

Por su parte, el coeficiente de los impuestos a la producción respecto del PIB, que se utilizó en las estimaciones fue 0.37%.

¹ La agrupación de aramas correspondientes a la economía urbana nos fue proporcionada por funcionarios del INE

Utilizando estos coeficientes, y la misma metodología que se usó para calcular el aporte del Sector Informal Urbano al PIB nacional urbano, se obtuvieron los resultados que figuran en el siguiente *cuadro n° 16*.

Cuadro n° 16. Aporte del Sector Informal Urbano (SIU) al PIB de cada sector de actividad económica en el área urbana (miles de bolivianos de 1990)			
	1995	2000	2005
Manufactura	19.1	16.3	15.5
Construcción	26.6	20.5	20.3
Comercio	21.9	24.1	22.7
Transporte y almacenamiento	31.4	26.7	36.4
Servicios no personales	20.1	11.0	18.8
Restaurantes y Hoteles	25.9	24.6	22.6
Servicios Personales	18.5	19.8	15.5

Fuente: Elaboración propia en base a Cuentas Nacionales y encuestas de hogares

Los sectores en los que el aporte al PIB urbano es menor son la manufactura, entre 5 y 8 puntos de por ciento por debajo de la contribución promedio del Sector Informal Urbano, y los servicios personales, entre 6 y 8 puntos. El menor aporte del sector de servicios personales no se debe al servicio doméstico, donde el 100% del producto es informal, sino a los otros servicios personales, como los que prestan profesionales independientes, donde el peso del sector moderno es bastante alto.

Los sectores que más aportan a la generación del PIB urbano son el transporte y los restaurantes y hoteles. Los demás sectores hacen un aporte cercano al promedio del Sector Informal Urbano. Se trata de la construcción, el comercio y los servicios no personales

VIII. La productividad del sector informal urbano, 1995-2005

La estimación del aporte del Sector Informal urbano al PIB, también urbano, tiene una importancia adicional a la que el propio dato refleja: permite calcular la productividad promedio del sector y de sus diferentes ramas, compararlas con las del Sector Formal y derivar conclusiones que orienten una política de promoción de productividad, de la que Bolivia está tan necesitada.

VIII.1. Diferenciales de productividad por Sectores Formal e informal

En el *cuadro n° 17* se presentan datos que muestran que la productividad del sector informal osciló entre 34% de la productividad media de la economía urbana en el año 2000 y un 38% en el año 2005. Es decir, solo un tercio de la media. Sin embargo, la situación es más grave si la productividad del sector informal se la compara, no con el promedio de la economía, sino con la del Sector Formal. En este último sector, la productividad es entre cinco y seis veces la productividad informal.

Cuadro n° 17. Productividad Sector Informal Urbano vs. Sector Formal, urbanos			
	1995	2000	2005
Ocupados S. Formal	34.70	37.6	37.6
PIB Formal/PIB Urbano	75.80	78.6	76.5
Productividad S. Formal	2,18	2.09	2.03
Ocupados S. Informal	65.30	62.4	62.4
PIB Informal/PIB Urbano	24.20	21.4	23.5
Productividad S. Informal	0,37	0.34	0.38
Relación $q_{\text{formal}}/q_{\text{informal}}$	5.89	6.10	5.34
Relación $q_{\text{urbana}}/q_{\text{informal}}$	37 %	34%	38%

Fuente: cuadros n° 2 y 15

Como se aprecia en el *cuadro n° 17*, la productividad de los informales, después de reducirse en el año 2000 respecto a la de 1995, aumentó en el año 2005, incluso en relación a la de diez años atrás. Sin embargo, aun así sigue siendo el equivalente a poco menos de un quinto de la del sector informal.

No es arriesgado, por tanto, afirmar que existen dos Bolivia (tres si se añade el área rural). Una, mayoritaria (62% de los ocupados urbanos), dedicada a desarrollar actividades informales con escaso capital, con bajos niveles educativos, baja productividad y bajo ingreso, y que integra en su mayor parte los amplios contingentes de pobres. Otra, minoritaria (38% de los ocupados urbanos), que se ocupa en actividades modernas, con mayor acceso al capital, alta productividad (cinco o seis veces la de los informales), mayores ingresos y liberados en su mayor parte de la pobreza.

Las razones de este alto diferencial de productividades (y por tanto del reducido aporte al PIB) no son otras que las que se señalaron en el Capítulo sobre la conceptualización de la informalidad.

Es importante observar, sin embargo, que, como se señaló en el ítem V.1, los ingresos de los informales equivalen a entre 40% y 50% del de los formales (*ver cuadro n° 8*). La pregunta es, por tanto, porqué los ingresos de los primeros son algo menos de la mitad de los de estos últimos cuando la productividad es de solo un quinto o un sexto.

La respuesta a esta pregunta, que va más allá de los objetivos de la presente investigación, tiene que ver, muy posiblemente, con lo siguiente. En primer lugar, se trata de los ingresos de la ocupación principal, por lo que los formales, que en muchos casos tiene una segunda ocupación, al igual que los informales pero con una remuneración mayor que la de estos, generalmente obtienen un ingreso total generado por sus diferentes ocupaciones que es bastante más del doble del de los informales. En segundo lugar, en los ingresos están incluidos los subsidios que otorga el Estado boliviano, así como las transferencias, principalmente remesas de los emigrantes, que suelen ser proporcionalmente mayores en el caso de los trabajadores y las familias pobres que en el resto. Se asume que los salarios “siguen” en el mediano y largo plazo el comportamiento de la productividad, pero ni las transferencias ni los subsidios están condicionados por la productividad. De hecho, si se discriminase el

componente salarial del ingreso de los demás componentes, es muy posible que la diferencia entre informales y formales se ajustase mucho más a los diferenciales de productividad de unos y otros.

VIII.2. Diferenciales de productividad entre ramas de actividad, formal e informal

Los diferenciales de productividad son superiores al diferencial promedio entre los dos sectores en el caso del comercio y los servicios (*ver cuadro n° 18*), justamente los dos sectores en los que se concentra la mayor proporción de trabajadores informales (*ver cuadro n° 4*). En el caso de la manufactura el diferencial es similar al del promedio entre formales e informales y es menor en la construcción (excepto en el año 2000) y en el transporte y almacenamiento.

Cuadro n° 18. Relación entre la productividad formal e informal en cada rama de actividad económica urbana

Rama/Sector de actividad	1995	2000	2005
Manufactura	6.5	6.6	6.7
Construcción	5.1	7.7	4.5
Comercio	24.0	15.4	24.8
Transporte y almacenamiento	6.5	5.7	5.2
Servicios	15.6	8.6	13.3

Fuente: cuadros n° 4 y 16

¿Porqué los diferenciales son mayores en los sectores más informalizados? La explicación puede ser la típicamente neoclásica: al ser la oferta de trabajo mayor, los ingresos salariales son menores, según las reglas del mercado, ya que la competencia entre las personas que conforman el enorme universo de pequeños comerciantes y de empleados o empleadas domésticas se resuelve, en ausencia de un capital que les permita generar otro tipo de trabajo, reduciendo los ingresos del trabajador, incluido el que se podría denominar el “excedente de explotación” constituido por los salarios no pagados a si mismos por parte de los pequeños comerciantes informales.

IX. Conclusiones

IX.1. En relación al empleo informal

La proporción de la población boliviana edad de trabajar (PET) que es económicamente activa (PEA) es relativamente más baja que en otros países de la región latinoamericana, debido principalmente a la baja participación de la mujer. A su vez, la mayor parte de la PEA está ocupada, pero en su mayoría con empleos de muy mala calidad.

Esta mala calidad de la estructura ocupacional boliviana se debe a que del total de los ocupados en el área urbana, el 65.3% era informal en el año 1995, porcentaje que descendió al 62.4 % en los años 2000 y 2005. Quiere decir que casi dos tercios de los ocupados en el área urbana son informales, con un empleo de baja productividad y que les genera un bajo ingreso, lo que los coloca, o los acerca, a la pobreza. La ligera reducción de la tasa de informalidad que se observa en los últimos diez años muy probablemente se debió al aumento de la emigración., más que a un aumento del empleo en el Sector Formal.

Este alto grado de informalidad descansa principalmente en la gran cantidad de trabajadores independientes y por cuenta propia que se ocupan en ese sector, concentrándose mayormente en tres sectores de actividad económica: manufactura, comercio y servicios privados (45% del total de ocupados urbanos y 73% del total de informales en el año 2005).

La alta concentración de empleo informal en los tres sectores mencionados de debe a, por una parte, el escaso capital que se requiere para trabajar en el comercio callejero o en los servicios o en el servicio doméstico y, por otra, al hecho de que no se requiere conocimientos muy especializados para trabajar como comerciante ambulante o como obrero en una microempresa informal o en una empresa familiar de subsistencia.

También se observa que hay en el Sector Informal Urbano una alta concentración del empleo en personas sin estudios o con estudios incompletos de educación

primaria (30% del total de ocupados urbanos y 46% del total de informales en 1995, 29% y 47% respectivamente en 2000 y 26.5% y 43% en 200%), personas que trabajan en los sectores del comercio minorista -principalmente callejero-, servicios personales de baja calificación y servicio doméstico. Esta es una situación diferente a la de los obreros en microempresas informales que muy posiblemente tiene estudios secundarios, completos e incompletos; nivel en el que también hay una concentración relativamente alta de ocupados informales (casi 23% en el año 2005).

Finalmente, hay una alta concentración de trabajo femenino en las categorías de trabajadores por cuenta propia, independientes y servicio doméstico, pero con la mayoría de las mujeres trabajando en el comercio informal y, en menor medida, en la manufactura también informal y en el servicio doméstico y con prácticamente la mitad de las mujeres sin educación o con una educación básica incompleta. Es decir, hay una relativa masculinización de la estructura ocupacional, si bien ello se debe al mayor peso del empleo masculino en el Sector Formal, pues en el informal el peso de cada sexo es el mismo, siendo el perfil predominante de la mujer en este sector el de una persona que trabaja de forma independiente, especialmente en el comercio y en el servicio doméstico, y en menor medida en la manufactura, y con un nivel educativo muy bajo.

IX.2. En relación a los ingresos de los informales

Los ingresos generados por la ocupación principal de los trabajadores informales equivalen, en promedio, a entre un 40% y un 50% de lo que obtienen los trabajadores del sector Formal. Por su parte, de todos los trabajadores informales, el menor ingreso corresponde a las mujeres, tanto las que trabajan en el Sector Formal –con relación al ingreso del hombre que se ocupa en ese mismo sector- como las mujeres informales que son las de más bajo ingreso en toda la pirámide ocupacional, aun cuando, en relación a 1995, las mujeres informales mejoraron su ingreso relativo al ingreso promedio del Sector Formal, en especial en el año 2000. Hay, por tanto, una gradación de mayores a menores ingresos (hombre que trabaja en el Sector Formal-mujer en el Sector Formal-hombre en el Sector Informal Urbano-mujer en el Sector Informal Urbano) que muestra que la discriminación que, por diferentes

motivos, establece la segmentación existente en el mercado de trabajo e suma a la discriminación que se establece por cuestiones de género.

En el período analizado, el ingreso en la ocupación principal de los trabajadores formales fue superior al de los informales en todas las categorías ocupacionales, tomando como parámetro de comparación el ingreso promedio de la ocupación principal en el Sector Formal. La diferencia fue menor en el caso de los empleados y de los trabajadores por cuenta propia y mayor en el de los patrones, siendo la de los obreros una situación intermedia.

Cuando se compara el ingreso de la ocupación principal según las diferentes categorías ocupacionales se observa que el ingreso de los trabajadores por cuenta propia es más elevado que el de los obreros, tanto formales como informales. Esta diferencia es fácil de entender en el caso del Sector Formal, ya que en él los trabajadores por cuenta propia son los profesionales como abogado, médico, etc., que generalmente obtienen ingresos más elevados que los de los obreros, salvo el caso de los muy especializados que trabajan en empresas con tecnología de punta (en el sector hidrocarburos, principalmente). Sin embargo, no están tan claras las razones que explicarían el mayor ingreso de los trabajadores por cuenta propia no calificados que trabajan en el sector informal, ya que el exceso de oferta laboral que existe en las microempresas, que podría explicar el bajo ingreso de los asalariados en estas unidades productivas, también existe en el caso de los trabajadores por cuenta propia no calificados, y ellos tienen, sin embargo, un ingreso más elevado. Se requerirían, por tanto, estudios de casos para poder llegar a conocer las causas reales de este comportamiento de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia.

Cuando la comparación se hace entre los trabajadores formales e informales al interior de cada categoría ocupacional, y no entre las diferentes categorías, se observa es que la menor diferencia entre formales e informales corresponde a los obreros o asalariados; comportamiento que se ha supuesto, como hipótesis, que se debe al alto grado de precariedad de la población asalariada en el Sector Formal de la economía boliviana, así como al exceso de oferta de mano de obra en el Sector Informal Urbano que permite que en el Sector Formal se demande trabajo ofreciendo muy bajos salarios.

La minería, el comercio (ventas y reparaciones), el transporte, así como la administración pública, todos ellos en el Sector Formal, son los sectores que generan un mayor ingreso laboral, en la ocupación principal. En todos ellos el ingreso supera al ingreso promedio del Sector Formal. Los sectores con más bajo ingreso, tanto en el segmento formal como en el informal, son la industria manufacturera, la agricultura, la construcción en 1995 y 2005, y los servicios personales, sector en el que está incluido el servicio doméstico en el Sector Informal Urbano.

El bajo ingreso en la actividad manufacturera (donde se concentra la mayoría de la población obrera asalariada, la que, como se señaló anteriormente, constituye una de las categorías ocupacionales con más bajo ingreso) se debería, por una parte, a un exceso de oferta laboral proveniente del Sector Informal Urbano, en el contexto de una baja demanda de mano de obra resultado del bajo crecimiento del sector, y, por otra, al alto grado de precariedad laboral que existiría en el sector manufacturero formal, lo que deprime los salarios y los acerca a los de los asalariados informales.

En cuanto a la relación entre nivel de ingresos de la ocupación principal y nivel educativo, esta responde a la lógica: a más años de educación mayor ingreso, tanto en el Sector Formal como en el informal. En el caso de las mujeres que trabajan o en el Sector Formal o en el informal, tener más años de educación conlleva un mayor ingreso, pero en modo alguno una reducción de la brecha de ingresos respecto de los hombres.

Por otra parte, en relación a la condición migratoria, no hay mucha diferencia entre el ingreso de los migrantes y no migrantes en el caso del Sector Formal. En el Sector Informal Urbano no ocurre lo mismo, ya que el ingreso de los no migrantes es más elevado que el de los migrantes en los años 1995 y 2000. Esto podría deberse al desconocimiento, por parte de los migrantes, del funcionamiento del mercado local, y a la relativa carencia de redes de apoyo sociales y familiares en el lugar de destino, lo que los obliga a aceptar trabajos peor remunerados que los de los no migrantes.

En cuanto a la relación entre condición migratoria y sexo resulta que tanto en el Sector Formal como en el Informal, los ingresos de los hombres, sean migrantes o no, son más elevados que los de las mujeres. Sin embargo, la diferencia en

contra de las mujeres se hace más profunda en el caso de las migrantes que trabajan en el sector informal, debido, sin duda, a las condiciones educativas, familiares y sociales en las que migran las mujeres pobres. Es decir, en la estructura de ingresos provenientes del trabajo la peor condición es la de la mujer que trabaja en el Sector Informal, en especial en el pequeño comercio ambulatorio y en el servicio doméstico, y que, además, es migrante.

Por último, los ingresos reales en la ocupación principal aumentaron durante los periodos analizados, tanto para hombres como para mujeres, en el Sector Formal y en el informal. El fuerte aumento de los ingresos de las mujeres del Sector Informal Urbano hizo que se cerrara parcialmente la brecha de ingresos con los hombres, así como con las mujeres que trabajan en el Sector Formal. Aunque en el año 2005 la brecha se expandió de nuevo, ella siguió siendo menor en ese año a la de diez años atrás, en 1995.

En suma, los ingresos de los informales equivalen, en promedio, a menos de la mitad de los de los trabajadores formales. En la minería, el comercio, el transporte y la administración pública los ingresos provenientes del trabajo son mayores que el promedio, mientras que en la agricultura, la manufactura y el servicio doméstico son más bajos. En lo que respecta a la diferenciación por sexo, los ingresos de las mujeres son menores en un 20%-30% a los de los hombres en el caso del Sector Formal y en un 50% aproximadamente en el Sector Informal Urbano, y si bien los ingresos de hombres y mujeres aumentan con más años de educación, el diferencial de ingresos se mantuvo cualquiera fuese el nivel educativo y el año analizado, si bien en 2000 y 2005 la brecha de ingresos de las mujeres informales se redujo ligeramente respecto a 1995. Por otra parte, la condición de migrante constituye una barrera adicional para conseguir un trabajo de igual calidad que el de los no migrantes en el caso del Sector Informal Urbano, en especial en el caso de las mujeres. Finalmente, los ingresos reales de los trabajadores han aumentado en el periodo analizado, al compás del aumento del PIB per cápita. Sin embargo, el aumento de los ingresos de los informales fue ligeramente mayor, lo que hizo que pasaran de representar del 42% del ingreso de los formales en 1995 al 49% en el año 2005.

IX.3. En relación al aporte del Sector Informal Urbano al PIB y a los diferenciales de productividad

Los informales generaron el 24.2% del PIB urbano en el año 1995, el 21.4% en el 2000 y el 23.4% en el 2005. Estos porcentajes son más elevados que los de Costa Rica a principios de la década pasada, cerca del 14% del PIB no agropecuario (10 puntos de por ciento menos que en Bolivia), y que los de Panamá el 10% (14 puntos menos). Sin embargo, son sólo ligeramente superiores a los de El Salvador, Honduras y Guatemala; países que en esa misma época mostraban cifras cercanas al 20%.

La contribución del Sector Informal Urbano al PIB de los sectores de actividad económicamente que operan principalmente en el área urbana es bastante similar al aporte promedio del sector, con la excepción de la manufactura, cuyo aporte es ligeramente menor, la construcción en 1995 (mayor), el transporte y almacenamiento, así como restaurantes y hoteles (mayor en todos los años, en ambos casos) y los servicios no personales (menores en 2000 y 2005)

Por su parte, los diferenciales de productividad de los informales respecto de los formales permiten concluir que existe una enorme segmentación productiva en Bolivia. Un segmento, mayoritario (62% de los ocupados urbanos), integrado por personas que desarrollan actividades informales con escaso capital, bajos niveles educativos, baja productividad y bajo ingreso y que integran en su mayor parte los amplios contingentes de pobres. Otro, minoritario (38% de los ocupados urbanos), que realiza actividades en el sector moderno de la economía, con mayor acceso al capital, alta productividad (seis veces la de los informales), mayores ingresos y liberados en su mayor parte de la pobreza.

Finalmente, los diferenciales de productividad por sectores de actividad económica son mayores que el diferencial promedio entre formales e informales, en los dos sectores más informalizados: comercio y servicios personales. La explicación de este hecho podría estar en el exceso de oferta informal en estos sectores, lo que hace que los salarios sean muy bajos, algo que no ocurre con la misma intensidad en el Sector Formal.

X. Prioridades en materia de políticas orientadas al sector informal urbano

Los datos resultantes de la investigación realizada en cuanto a la importancia y características del Sector Informal Urbano, así como de su aporte al producto, permitieron establecer conclusiones (Capítulo VIII) que, sin duda, orientarán el diseño de políticas para la formalización de los informales. No es, sin embargo, tarea del investigador proponer aquí estas políticas, sino que su diseño será responsabilidad de los organismos, públicos y privados, competentes en este campo y, deseablemente, fruto de un debate en el que se presenten y se sometan a examen los diferentes puntos de vista y opciones en materia de políticas para el sector; puntos de vista y opciones a las que se espera que esta investigación contribuya de manera importante.

Sin embargo, las conclusiones aquí establecidas, si bien no contienen en sí mismas las propuestas de políticas que se debieran aplicar, sí permiten plantear las siguientes prioridades a ser tomadas en cuenta a la hora de formular dichas políticas para el sector informal.

En primer lugar, es evidente que las políticas a formular deben atender prioritariamente a los trabajadores por cuenta propia, tanto a hombres como a mujeres, ya que cada uno de ellos representan cerca de la mitad de los ocupados en el Sector Informal Urbano. Sin embargo, las políticas deben también establecer cierto tipo de diferenciación en cuanto a género, ya que las características del empleo de hombres y mujeres en la informalidad, son diferentes. Se trataría, sobre todo, de incluir en dichas políticas medidas de discriminación positiva a favor de la mujer que trabaja en la informalidad, en especial de aquellas que tienen un nivel educativo más bajo

En segundo lugar, las políticas a diseñar y ejecutar deben prestar especial atención a las actividades informales en los sectores de comercio minorista, servicios personales –incluido el servicio doméstico– y, en menor medida, también en las microempresas manufactureras, ya que es en estos sectores en los que se concentra la mayor parte de la ocupación informal. Los demás sectores son importante, pero no prioritarios.

En tercer lugar, de estos tres sectores de actividad económica, las políticas orientadas a las actividades en el comercio informal y el servicio doméstico deberían tener componentes específicamente orientados a atender la situación de la mujer, ya que son actividades en las que predomina el trabajo femenino. En concreto, estas políticas deberían atender el bajo nivel educativo de las mujeres que trabajan en estos sectores y la carga familiar que les obliga a atender al unísono a los hijos, al hogar y al trabajo. Programas educativos especiales para estas mujeres, guarderías infantiles, etc. deberían ser parte substantiva de estas políticas.

En cuarto lugar, el ingreso de los informales es muy bajo en relación al de los formales, cualquiera sea el sector de actividad (con excepción de la manufactura; rama en la que los ingresos del trabajo son bastantes similares en un sector y otro). Ello muestra un grave problema en materia de productividad, ya que el ingreso proveniente del trabajo depende, en el mediano y largo plazo, de la productividad. Debe priorizarse, por tanto, políticas y programas orientados a aumentar la productividad de los informales. Para ello, programas como los ya puestos en marcha en muchos países para desarrollar centros de servicios empresariales (crédito solidario, capacitación, apoyo tecnológico, identificación de mercados, etc.) podrían ser una buena solución. De igual modo, las recomendaciones en materia de política microeconómica consideradas en la propuesta de política de empleo presentada por la OIT al Gobierno de Bolivia en el presente año 2008, también deberían ser consideradas como vía para aumentar la productividad y el ingreso de los informales.

En quinto lugar, el Ministerio de Trabajo debería prestar especial atención a la brecha de ingresos existentes entre hombres y mujeres (muy particularmente las mujeres migrantes), en especial en los sectores en los que se concentra la mayoría de los empleos informales, diseñando y ejecutando políticas de discriminación positiva que favorezcan directamente a la mujer. En este campo, las muy estudiadas y aplicadas políticas en materia de compras estatales podrían ser una buena vía para ayudar a las mujeres a elevar sus ingresos.

En sexto lugar, es preciso profundizar el esfuerzo del Estado boliviano en materia educativa, más aún ahora que tras la campaña de alfabetización el país ha sido declarado libre del analfabetismo. En este esfuerzo, las mujeres que

trabajan en el sector informal, en especial en el comercio ambulatorio y en el servicio doméstico, deben merecer la mayor prioridad.

En séptimo lugar, es necesario que el Gobierno combata la aparente precariedad laboral en el sector manufacturero formal, que hace que no solo el ingreso de los asalariados sea el más bajo de toda la estructura de categorías ocupacionales —excluido el servicio doméstico— sino que, además, y como ya se señaló, sea el sector en el que el diferencial de ingreso entre los sectores formal e informal sea el más reducido.

Finalmente, es prioritario desarrollar la inspección tributaria y la de trabajo, a efectos de detectar y sancionar a los profesionales que, debiendo actuar respetando las normas legales, las evaden para bajar costos y ser así más competitivos que los otros profesionales que sí trabajan con sujeción a la normativa vigente.

Bibliografía

Abramo L. y Todaro R., editoras. *Cuestionando un mito: costos laborales de hombres y mujeres en América Latina*. OIT, Lima, Perú. 2002

De Soto, Hernando. *El otro Sendero*. Lima, Perú, 1986

INE. *Dossier de estadísticas sociales*. Bolivia. Diferentes años

Martínez Daniel, Mezzera Jaime y Castiglia Miguel Ángel: *Sector Informal Urbano, su contribución al producto*. FLACSO. Cuadernos de ciencias sociales n° 73. Costa Rica 1994.

Mezzera, Jaime. *Informal Sector as in PREALC*. (mimeo). PREALC. Santiago de Chile, 1990

OIT Panorama Laboral de América Latina y el Caribe, 1997. Salario mínimo, ¿Dónde estamos?

_____ Panorama Laboral de América Latina y el Caribe, 1997. La formalización de los informales

_____ Panorama Laboral de América Latina y el Caribe, 2001. Temas especiales. La desigualdad de ingreso entre hombres y mujeres.

_____ Panorama Laboral de América Latina y el Caribe, 2003. Desigualdad y discriminación de género y raza en el mercado de trabajo brasileño

Perez Sainz, Juan Pablo. *Neoinformalidad en Centroamérica*. FLACSO. San José de Costa Rica, 1996.

Portes; Alejandro, y Schauffer. *Competing perspectives on the Latin American Informal Sector*. Population and Development Review. Vol. 19, n° 1

Tokman V. *Una Voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*. Fondo de Cultura económica. Santiago de Chile, 2004

Trejos, Juan Diego, *El trabajo decente y el Sector Informal Urbano en los países del istmo centroamericano*. OIT. San José de Costa Rica, 2001

Anexo estadístico

Estructura del mercado de trabajo urbano												
Clasificación	1995			2000			2005					
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total			
Área urbana												
Población	2.277.360	2.429.140	4.706.500	2.543.702	2.724.824	5.268.526	2.937.649	3.103.915	6.041.564			
Condición de actividad												
Población en edad de No Trabajar (PENT)	613.453	596.899	1.210.352	643.450	595.956	1.239.406	668.454	613.430	1.281.884			
Población en Edad de Trabajar (PET)	1.663.907	1.832.241	3.496.148	1.900.252	2.128.868	4.029.120	2.269.195	2.490.485	4.759.680			
Población Económicamente Activa (PEA)	1.081.166	843.511	1.924.677	1.245.117	1.014.675	2.259.792	1.465.704	1.177.808	2.643.512			
Población Ocupada (PO)	1.045.222	809.392	1.854.614	1.167.692	923.483	2.091.175	1.377.940	1.071.826	2.449.766			
Población Desocupada (PD)	35.944	34.119	70.063	77.425	91.192	168.617	87.764	105.982	193.746			
Cesantes (C)	26.656	22.591	49.247	60.255	69.209	129.464	69.517	81.513	151.030			
Aspirantes (A)	9.288	11.528	20.816	17.170	21.983	39.153	18.247	24.469	42.716			
Población Económicamente Inactiva (PEI)	582.741	988.730	1.571.471	655.135	1.114.193	1.769.328	803.491	1.312.677	2.116.168			
Temporales (T)	179.640	360.629	540.269	160.528	437.325	597.853	177.521	423.440	600.961			
Permanentes (P)	403.101	628.101	1.031.202	494.607	676.868	1.171.475	625.970	889.237	1.515.207			
Indicadores												
Tasa Global de Participación (TGP = PEA/PET)	64,98	46,04	55,05	65,52	47,66	56,09	64,59	47,29	55,54			
Tasa de Desempleo Abierto (TDA = PD/PEA)	3,32	4,04	3,64	6,22	8,99	7,46	5,99	9,00	7,33			
Tasa de Cesantía (TC = C/PEA)	2,47	2,68	2,56	4,84	6,82	5,73	4,74	6,92	5,71			
Índice de Carga Económica (ICE = PEI/PEA)	53,90	117,22	81,66	52,62	109,81	78,30	54,82	111,45	80,05			
Oferta Potencial (OP = PET/PT)	73,06	75,43	74,28	74,70	78,13	76,48	77,25	80,24	78,78			
Tasa de ocupación (TO=PO/PEA)	96,68	95,96	96,36	93,78	91,01	92,54	94,01	91,00	92,67			

AÑO 1995: TOTAL DE TRABAJADORES POR CATEGORÍA OCUPACIONAL EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL									
Categoría Ocupacional	Trabajador formal			Trabajador informal			Total		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Obrero	159.750	25.679	185.429	102.235	11.574	113.809	261.985	37.253	299.238
Empleado	252.602	157.191	409.793	95.561	51.199	146.760	348.163	208.390	556.553
Trabajador por Cuenta Propia	1.643	830	2.473	226.621	314.515	541.136	228.264	315.345	543.609
Patrón, Socio o Empleador	18.961	2.406	21.367	98.528	24.335	122.863	117.489	26.741	144.230
Trabajador Familiar sin Remuneración	10.036	13.574	23.610	61.704	108.915	170.619	71.740	122.489	194.229
Profesional Independiente	0	0	0	11.804	4.358	16.162	11.804	4.358	16.162
Empleado(a) del Hogar	0	0	0	6.160	93.153	99.313	6.160	93.153	99.313
Total	444.272	199.680	643.952	602.613	608.049	1.210.662	1.046.885	807.729	1.854.614

Grupos de Actividad Económica	Trabajador formal			Trabajador informal			Total		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
	Agricultura, Ganadería y Caza	10.168	1.881	12.049	18.993	7.500	26.493	29.161	9.381
Silvicultura y Pesca	2.757	0	2.757	88	0	88	2.845	0	2.845
Explotación de Minas y Canteras	21.074	2.000	23.074	4.147	323	4.470	25.221	2.323	27.544
Industria Manufacturera	102.609	31.420	134.029	117.561	92.731	210.292	220.170	124.151	344.321
Prod. y Distr. de Electricidad, Gas y Agua	5.743	1.753	7.496	0	0	0	5.743	1.753	7.496
Construcción	52.321	2.630	54.951	103.975	382	104.357	156.296	3.012	159.308
Venta y Reparaciones	47.734	19.552	67.286	168.343	276.083	444.426	216.077	295.635	511.712
Hoteles y Restaurantes	9.698	7.976	17.674	17.856	71.816	89.672	27.554	79.792	107.346
Transporte, Almacenamiento, Comunicaciones	30.025	5.840	35.865	100.683	2.753	103.436	130.708	8.593	139.301
Intermediación Financiera	9.947	6.701	16.648	1.075	1.555	2.630	11.022	8.256	19.278
Serv. Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	8.128	5.207	13.335	26.478	12.252	38.730	34.606	17.459	52.065
Adm. Pública, Defensa y Seguridad Social	62.774	20.190	82.964	0	0	0	62.774	20.190	82.964
Educación	44.162	57.608	101.770	1.809	4.253	6.062	45.971	61.861	107.832
Servicios sociales y de Salud	12.611	25.536	38.147	6.170	7.694	13.864	18.781	33.230	52.011
Servicios Comunitarios y Personales	20.380	9.453	29.833	27.703	15.080	42.783	48.083	24.533	72.616
Hogares Privados	0	0	0	7.732	115.627	123.359	7.732	115.627	123.359
Organismos Extraterritoriales	4.141	1.933	6.074	0	0	0	4.141	1.933	6.074
Total	444.272	199.680	643.952	602.613	608.049	1.210.662	1.046.885	807.729	1.854.614

AÑO 1995: TOTAL DE TRABAJADORES POR AÑOS DE ESTUDIO											
Nivel Vencido	Trabajador formal			Trabajador informal			Total				
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total		
Ninguno	3.777	3.205	6.982	19.053	67.106	86.159	22.830	70.311	93.141		
Primaria incompleta	91.668	26.442	118.110	213.287	284.089	497.376	304.955	310.531	615.486		
Primaria completa	23.508	5.736	29.244	53.818	40.896	94.714	77.326	46.632	123.958		
Secundaria incompleta	68.631	16.672	85.303	112.849	74.949	187.798	181.480	91.621	273.101		
Secundaria completa	91.937	44.059	135.996	109.765	89.908	199.673	201.702	133.967	335.669		
Superior incompleto	84.286	60.016	144.302	45.989	26.592	72.581	130.275	86.608	216.883		
Superior completo	80.465	43.550	124.015	47.852	24.509	72.361	128.317	68.059	196.376		
Total	444.272	199.680	643.952	602.613	608.049	1.210.662	1.046.885	807.729	1.854.614		
AÑO 1995: TOTAL DE TRABAJADORES POR CONDICION DE MIGRANTE											
Condición de Migración	Trabajador formal			Trabajador informal			Total				
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total		
Migrante	13.728	4.491	18.219	21.201	24.338	45.539	34.929	28.829	63.758		
No Migrante	430.544	195.189	625.733	581.412	583.711	1.165.123	1.011.956	778.900	1.790.856		
Total	444.272	199.680	643.952	602.613	608.049	1.210.662	1.046.885	807.729	1.854.614		

AÑO 2000: TOTAL DE TRABAJADORES POR CATEGORÍA OCUPACIONAL EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL									
Categoría Ocupacional	Trabajador formal			Trabajador informal			Total		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Obrero	116.443	22.882	139.325	85.544	4.598	90.142	201.987	27.480	229.467
Empleado	339.644	220.193	559.837	91.393	41.457	132.850	431.037	261.650	692.687
Trabajador por Cuenta Propia	6.907	6.038	12.945	401.005	417.156	818.161	407.912	423.194	831.106
Patrón, Socio o Empleador	28.956	4.778	33.734	26.552	10.349	36.901	55.508	15.127	70.635
Trabajador Familiar sin Remuneración	17.649	22.410	40.059	41.910	80.259	122.169	59.559	102.669	162.228
Profesional Independiente	0	0	0	9.393	6.849	16.242	9.393	6.849	16.242
Empleado(a) del Hogar	0	0	0	2.296	86.514	88.810	2.296	86.514	88.810
Total	509.599	276.301	785.900	658.093	647.182	1.305.275	1.167.692	923.483	2.091.175

Grupos de Actividad Económica	AÑO 2000: TOTAL DE TRABAJADORES POR ACTIVIDAD ECONOMICA EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL										
	Trabajador formal			Trabajador informal			Total				
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total		
Agricultura, Ganadería y Caza	12.158	6.945	19.103	57.639	22.785	80.424	69.797	29.730	99.527		
Silvicultura y Pesca	1.281	234	1.515	613	998	1.611	1.894	1.232	3.126		
Explotación de Minas y Canteras	24.843	4.373	29.216	5.221	896	6.117	30.064	5.269	35.333		
Industria Manufacturera	99.643	42.846	142.489	104.528	73.826	178.354	204.171	116.672	320.843		
Prod. y Distr. de Electricidad, Gas y Agua	14.141	1.357	15.498	357	0	357	14.498	1.357	15.855		
Construcción	62.824	7.841	70.665	146.466	512	146.978	209.290	8.353	217.643		
Venta y Reparaciones	51.570	37.795	89.365	156.238	286.292	442.530	207.808	324.087	531.895		
Hoteles y Restaurantes	16.415	15.898	32.313	13.639	78.829	92.468	30.054	94.727	124.781		
Transporte, Almacenamiento, Comunicaciones	29.165	12.426	41.591	101.105	952	102.057	130.270	13.378	143.648		
Intermediación Financiera	11.295	6.087	17.382	2.236	349	2.585	13.531	6.436	19.967		
Serv. Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	41.537	11.620	53.157	29.140	12.925	42.065	70.677	24.545	95.222		
Adm. Publica, Defensa y Seguridad Social	54.777	18.063	72.840	0	0	0	54.777	18.063	72.840		
Educación	52.745	75.709	128.454	3.627	869	4.496	56.372	76.578	132.950		
Servicios sociales y de Salud	12.476	23.206	35.682	8.653	4.556	13.209	21.129	27.762	48.891		
Servicios Comunitarios y Personales	23.744	10.019	33.763	23.482	41.537	65.019	47.226	51.556	98.782		
Hogares Privados	0	0	0	5.149	121.856	127.005	5.149	121.856	127.005		
Organismos Extraterritoriales	985	1.882	2.867	0	0	0	985	1.882	2.867		
Total	509.599	276.301	785.900	658.093	647.182	1.305.275	1.167.692	923.483	2.091.175		

AÑO 2000: TOTAL DE TRABAJADORES POR AÑOS DE ESTUDIO											
Nivel Vencido	Trabajador formal			Trabajador informal			Total				
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total		
Ninguno	10.172	3.222	13.394	20.426	61.115	81.541	30.598	64.337	94.935		
Primaria incompleta	100.749	43.798	144.547	225.316	296.661	521.977	326.065	340.459	666.524		
Primaria completa	19.949	10.177	30.126	63.494	44.031	107.525	83.443	54.208	137.651		
Secundaria incompleta	78.628	15.972	94.600	123.920	102.971	226.891	202.548	118.943	321.491		
Secundaria completa	106.803	46.190	152.993	141.146	96.205	237.351	247.949	142.395	390.344		
Superior incompleto	97.968	103.079	201.047	52.408	30.557	82.965	150.376	133.636	284.012		
Superior completo	95.330	53.863	149.193	31.383	15.642	47.025	126.713	69.505	196.218		
Total	509.599	276.301	785.900	658.093	647.182	1.305.275	1.167.692	923.483	2.091.175		
AÑO 2000: TOTAL DE TRABAJADORES POR CONDICION DE MIGRANTE											
Condición de Migración	Trabajador formal			Trabajador informal			Total				
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total		
Migrante	55.587	23.706	79.293	56.631	67.084	123.715	112.218	90.790	203.008		
No Migrante	454.012	252.595	706.607	601.462	580.098	1.181.560	1.055.474	832.693	1.888.167		
Total	509.599	276.301	785.900	658.093	647.182	1.305.275	1.167.692	923.483	2.091.175		

ANO 2005: TOTAL DE TRABAJADORES POR CATEGORIA OCUPACIONAL EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL											
Categoría Ocupacional	Trabajador formal			Trabajador informal			Total				
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total		
Obrero	205.355	35.913	241.268	109.515	9.522	119.037	314.870	45.435	360.305		
Empleado	331.722	234.027	565.749	133.152	75.167	208.319	464.874	309.194	774.068		
Trabajador por Cuenta Propia	3.958	4.573	8.531	357.226	440.024	797.250	361.184	444.597	805.781		
Patrón, Socio o Empleador	55.258	16.320	71.578	80.265	28.649	108.914	135.523	44.969	180.492		
Trabajador Familiar sin Remuneración	18.264	16.857	35.121	61.088	111.285	172.373	79.352	128.142	207.494		
Profesional Independiente	0	0	0	16.828	9.328	26.156	16.828	9.328	26.156		
Empleado(a) del Hogar	0	0	0	2.053	93.417	95.470	2.053	93.417	95.470		
Total	614.557	307.690	922.247	760.127	767.392	1.527.519	1.374.684	1.075.082	2.449.766		

AÑO 2005: TOTAL DE TRABAJADORES POR ACTIVIDAD ECONOMICA EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL											
Grupos de Actividad Económica	Trabajador formal			Trabajador informal			Total				
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total		
	Agricultura, Ganadería y Caza	31.121	7.769	38.890	74.590	39.675	114.265	105.711	47.444	153.155	
Silvicultura y Pesca	938	0	938	2.944	1.060	4.004	3.882	1.060	4.942		
Explotación de Minas y Canteras	34.846	8.804	43.650	4.528	1.320	5.848	39.374	10.124	49.498		
Industria Manufacturera	142.055	44.876	186.931	126.766	99.609	226.375	268.821	144.485	413.306		
Prod. y Distr. de Electricidad, Gas y Agua	10.388	2.910	13.298	481	0	481	10.869	2.910	13.779		
Construcción	89.449	13.416	102.865	114.700	3.753	118.453	204.149	17.169	221.318		
Venta y Reparaciones	48.542	19.147	67.689	175.871	327.495	503.366	224.413	346.642	571.055		
Hoteles y Restaurantes	19.992	21.944	41.936	16.954	95.459	112.413	36.946	117.403	154.349		
Transporte, Almacenamiento, Comunicaciones	45.558	11.193	56.751	156.969	12.312	169.281	202.527	23.505	226.032		
Intermediación Financiera	3.123	8.456	11.579	945	600	1.545	4.068	9.056	13.124		
Serv. Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	19.413	17.074	36.487	43.871	21.233	65.104	63.284	38.307	101.591		
Adm. Publica, Defensa y Seguridad Social	56.981	26.584	83.565	0	0	0	56.981	26.584	83.565		
Educación	61.406	79.278	140.684	328	4.827	5.155	61.734	84.105	145.839		
Servicios sociales y de Salud	11.189	24.591	35.780	7.221	9.635	16.856	18.410	34.226	52.636		
Servicios Comunitarios y Personales	35.720	21.452	57.172	31.192	53.835	85.027	66.912	75.287	142.199		
Hogares Privados	0	0	0	2.767	96.579	99.346	2.767	96.579	99.346		
Organismos Extraterritoriales	3.836	196	4.032	0	0	0	3.836	196	4.032		
Total	614.557	307.690	922.247	760.127	767.392	1.527.519	1.374.684	1.075.082	2.449.766		

AÑO 2005: TOTAL DE TRABAJADORES POR AÑOS DE ESTUDIO											
Nivel Vencido	Trabajador formal			Trabajador informal			Total				
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total		
Ninguno	7.346	12.156	19.502	13.542	60.940	74.482	20.888	73.096	93.984		
Primaria incompleta	130.076	42.042	172.118	255.044	321.688	576.732	385.120	363.730	748.850		
Primaria completa	25.877	8.372	34.249	52.296	45.842	98.138	78.173	54.214	132.387		
Secundaria incompleta	95.108	24.111	119.219	142.250	116.432	258.682	237.358	140.543	377.901		
Secundaria completa	128.145	49.244	177.389	176.054	124.041	300.095	304.199	173.285	477.484		
Superior incompleto	85.039	68.789	153.828	64.850	63.579	128.429	149.889	132.368	282.257		
Superior completo	142.966	102.976	245.942	56.091	34.870	90.961	199.057	137.846	336.903		
Total	614.557	307.690	922.247	760.127	767.392	1.527.519	1.374.684	1.075.082	2.449.766		
AÑO 2005: TOTAL DE TRABAJADORES POR CONDICION DE MIGRANTE											
Condición de Migración	Trabajador formal			Trabajador informal			Total				
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total		
Migrante	51.121	21.539	72.660	56.704	51.491	108.195	107.825	73.030	180.855		
No Migrante	563.436	286.151	849.587	703.423	715.901	1.419.324	1.266.859	1.002.052	2.268.911		
Total	614.557	307.690	922.247	760.127	767.392	1.527.519	1.374.684	1.075.082	2.449.766		

AÑO: 1995, INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR CATEGORÍA OCUPACIONAL EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL											
Categoría Ocupacional	Ingreso Promedio Mensual										
	Trabajador formal			Trabajador informal			Total				
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total		
Obrero	583,2	388,6	556,2	366,5	251,1	354,7	498,8	345,9	479,8		
Empleado	1.386,9	1.064,2	1.263,1	481,3	391,6	449,9	1.139,3	899,0	1.049,2		
Trabajador por Cuenta Propia	1.244,7	222,1	901,3	600,8	323,6	439,3	605,5	323,3	441,4		
Patrón, Socio o Empleador	4.135,0	2.455,4	3.945,9	1.396,5	1.285,7	1.374,8	1.838,6	1.392,0	1.756,5		
Trabajador Familiar sin Remuneración	193,8	464,3	349,7	194,8	284,3	252,1	194,7	303,0	263,2		
Profesional Independiente	.	.	.	2.601,6	1.827,3	2.392,9	2.601,6	1.827,3	2.392,9		
Empleado(a) del Hogar	.	.	.	369,6	228,2	236,9	369,6	228,2	236,9		
Total	1.188,1	952,4	1.115,2	668,6	355,2	511,0	889,5	502,5	720,8		

AÑO: 1995, INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR ACTIVIDAD ECONOMICA EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL											
Grupos de Actividad Económica	Ingreso Promedio Mensual										
	Trabajador formal			Trabajador informal			Total				
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total		
Agricultura, Ganadería y Caza	1.161,7	365,4	1.037,5	940,4	305,5	757,8	1.018,6	317,5	846,2		
Silvicultura y Pesca	962,9	.	962,9	240,0	.	240,0	940,4	.	940,4		
Explotación de Minas y Canteras	1.487,4	1.723,9	1.507,9	679,6	318,4	653,6	1.354,6	1.528,7	1.369,3		
Industria Manufacturera	906,2	544,8	822,8	535,4	392,1	472,5	707,6	430,2	608,2		
Prod. y Distr. de Electricidad, Gas y Agua	1.554,8	1.218,9	1.476,2	.	.	.	1.554,8	1.218,9	1.476,2		
Construcción	730,7	1.344,2	760,1	485,2	298,1	484,6	567,9	1.211,6	580,2		
Venta y Reparaciones	1.682,4	901,4	1.455,4	692,1	359,2	484,9	911,7	395,1	612,7		
Hoteles y Restaurantes	491,6	546,3	515,9	431,5	307,1	331,9	452,7	330,5	362,0		
Transporte, Almacenamiento, Comunicaciones	1.118,1	1.754,5	1.221,7	619,5	1.243,3	636,1	734,4	1.590,7	787,4		
Intermediación Financiera	2.216,5	2.955,1	2.513,8	3.295,1	747,8	1.788,9	2.321,7	2.539,2	2.414,9		
Serv. Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	1.789,5	1.416,9	1.643,9	1.781,0	746,0	1.453,6	1.783,0	946,1	1.502,4		
Adm. Pública, Defensa y Seguridad Social	1.192,7	1.104,2	1.171,2	.	.	.	1.192,7	1.104,2	1.171,2		
Educación	1.209,3	696,6	919,0	744,3	1.362,5	1.177,8	1.190,9	742,4	933,6		
Servicios sociales y de Salud	2.179,9	933,3	1.345,5	1.931,2	1.020,5	1.425,9	2.098,2	953,5	1.367,0		
Servicios Comunitarios y Personales	867,5	801,6	846,6	557,3	284,9	460,7	689,5	483,9	619,8		
Hogares Privados	.	.	.	352,1	209,7	218,7	352,1	209,7	218,7		
Organismos Extraterritoriales	3.123,6	4.966,0	3.709,8	.	.	.	3.123,6	4.966,0	3.709,8		
Total	1.188,1	952,4	1.115,2	668,6	355,2	511,0	889,5	502,5	720,8		

AÑO: 1995, INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR CATEGORÍA OCUPACIONAL EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL											
Categoría Ocupacional	Ingreso Promedio Mensual										
	Trabajador formal			Trabajador informal			Total				
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total		
Obrero	583,2	388,6	556,2	366,5	251,1	354,7	498,8	345,9	479,8		
Empleado	1.386,9	1.064,2	1.263,1	481,3	391,6	449,9	1.139,3	899,0	1.049,2		
Trabajador por Cuenta Propia	1.244,7	222,1	901,3	600,8	323,6	439,3	605,5	323,3	441,4		
Patrón, Socio o Empleador	4.135,0	2.455,4	3.945,9	1.396,5	1.285,7	1.374,8	1.838,6	1.392,0	1.756,5		
Trabajador Familiar sin Remuneración	193,8	464,3	349,7	194,8	284,3	252,1	194,7	303,0	263,2		
Profesional Independiente	.	.	.	2.601,6	1.827,3	2.392,9	2.601,6	1.827,3	2.392,9		
Empleado(a) del Hogar	.	.	.	369,6	228,2	236,9	369,6	228,2	236,9		
Total	1.188,1	952,4	1.115,2	668,6	355,2	511,0	889,5	502,5	720,8		

AÑO: 1995, INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR ACTIVIDAD ECONOMICA EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL												
Grupos de Actividad Económica	Ingreso Promedio Mensual											
	Trabajador formal			Trabajador informal			Total					
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total			
Agricultura, Ganadería y Caza	1.161,7	365,4	1.037,5	940,4	305,5	757,8	1.018,6	317,5	846,2			
Silvicultura y Pesca	962,9	.	962,9	240,0	.	240,0	940,4	.	940,4			
Explotación de Minas y Canteras	1.487,4	1.723,9	1.507,9	679,6	318,4	653,6	1.354,6	1.528,7	1.369,3			
Industria Manufacturera	906,2	544,8	822,8	535,4	392,1	472,5	707,6	430,2	608,2			
Prod. y Distr. de Electricidad, Gas y Agua	1.554,8	1.218,9	1.476,2	.	.	.	1.554,8	1.218,9	1.476,2			
Construccion	730,7	1.344,2	760,1	485,2	298,1	484,6	567,9	1.211,6	580,2			
Venta y Reparaciones	1.682,4	901,4	1.455,4	692,1	359,2	484,9	911,7	395,1	612,7			
Hoteles y Restaurantes	491,6	546,3	515,9	431,5	307,1	331,9	452,7	330,5	362,0			
Transporte, Almacenamiento, Comunicaciones	1.118,1	1.754,5	1.221,7	619,5	1.243,3	636,1	734,4	1.590,7	787,4			
Intermediación Financiera	2.216,5	2.955,1	2.513,8	3.295,1	747,8	1.788,9	2.321,7	2.539,2	2.414,9			
Serv. Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	1.789,5	1.416,9	1.643,9	1.781,0	746,0	1.453,6	1.783,0	946,1	1.502,4			
Adm. Publica, Defensa y Seguridad Social	1.192,7	1.104,2	1.171,2	.	.	.	1.192,7	1.104,2	1.171,2			
Educacion	1.209,3	696,6	919,0	744,3	1.362,5	1.177,8	1.190,9	742,4	933,6			
Servicios sociales y de Salud	2.179,9	933,3	1.345,5	1.931,2	1.020,5	1.425,9	2.098,2	953,5	1.367,0			
Servicios Comunitarios y Personales	867,5	801,6	846,6	557,3	284,9	460,7	689,5	483,9	619,8			
Hogares Privados	.	.	.	352,1	209,7	218,7	352,1	209,7	218,7			
Organismos Extraterritoriales	3.123,6	4.966,0	3.709,8	.	.	.	3.123,6	4.966,0	3.709,8			
Total	1.188,1	952,4	1.115,2	668,6	355,2	511,0	889,5	502,5	720,8			

AÑO: 1995, INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR AÑOS DE ESTUDIO												
Años de estudio	Ingreso Promedio Mensual											
	Trabajador formal			Trabajador informal			Total					
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Ninguno	459,1	595,0	521,4	348,0	210,4	239,6	367,4	228,1	261,1			
Primaria incompleta	563,7	403,4	528,7	484,7	252,5	351,8	508,4	264,9	385,4			
Primaria completa	629,0	451,2	594,1	446,6	288,1	378,1	502,0	308,1	429,1			
Secundaria incompleta	737,1	446,4	680,2	502,8	357,2	444,7	591,4	373,5	518,3			
Secundaria completa	875,3	685,5	813,8	711,6	483,3	608,8	786,2	549,7	691,8			
Superior incompleto	1.309,9	826,8	1.109,0	1.000,2	705,3	892,2	1.200,6	789,5	1.036,4			
Superior completo	2.704,5	2.001,3	2.457,5	1.833,2	1.192,5	1.615,2	2.381,0	1.710,1	2.148,1			
Total	1.188,1	952,4	1.115,2	668,6	355,2	511,0	889,5	502,5	720,8			
AÑO: 1995, INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR CONDICION DE MIGRANTE												
Años promedio de estudio	Ingreso Promedio Mensual											
	Trabajador formal			Trabajador informal			Total					
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Migrante	1.311,1	669,5	1.153,0	669,4	286,1	462,2	925,5	345,8	661,3			
No Migrante	1.184,1	959,0	1.114,1	668,6	358,1	512,9	888,2	508,3	722,9			
Total	1.188,1	952,4	1.115,2	668,6	355,2	511,0	889,5	502,5	720,8			

AÑO: 2000. INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR CATEGORÍA OCUPACIONAL EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL

Categoría Ocupacional	Ingreso Promedio Mensual									
	Trabajador formal			Trabajador informal			Total			
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	
Obrero	969,5	565,3	903,1	785,3	344,2	762,8	891,5	528,3	848,0	
Empleado	2.393,6	1.608,5	2.084,8	940,5	736,0	876,7	2.085,5	1.470,2	1.853,1	
Trabajador por Cuenta Propia	2.206,5	1.277,1	1.773,0	942,0	661,2	798,8	963,4	670,0	814,0	
Patrón, Socio o Empleador	3.225,7	6.541,9	3.695,4	1.646,8	2.198,0	1.801,3	2.470,4	3.570,0	2.705,9	
Trabajador Familiar sin Remuneración	28,6	216,7	133,8	100,1	17,7	45,9	78,9	61,1	67,6	
Profesional Independiente	.	.	.	2.245,8	2.452,8	2.333,1	2.245,8	2.452,8	2.333,1	
Empleado(a) del Hogar	.	.	.	780,3	593,4	598,2	780,3	593,4	598,2	
Total	2.031,0	1.487,3	1.839,9	914,3	618,4	767,6	1.401,6	878,4	1.170,6	

AÑO: 2000, INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR ACTIVIDAD ECONOMICA EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL												
Grupos de Actividad Económica	Ingreso Promedio Mensual											
	Trabajador formal			Trabajador informal			Total			Total		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Agricultura, Ganadería y Caza	1.476,2	783,4	1.224,3	662,9	190,1	528,9	804,6	328,7	662,4			
Silvicultura y Pesca	1.680,5	600,0	1.513,6	923,7	621,4	736,4	1.435,6	617,3	1.113,1			
Explotación de Minas y Canteras	5.124,3	4.681,2	5.058,0	606,0	281,8	558,5	4.339,6	3.933,1	4.279,0			
Industria Manufacturera	1.334,8	775,5	1.166,6	732,9	489,6	632,2	1.026,6	594,6	869,5			
Prod. y Distr. de Electricidad, Gas y Agua	2.649,2	1.396,0	2.539,5	260,9	.	260,9	2.590,4	1.396,0	2.488,2			
Construcción	1.819,0	5.573,0	2.235,5	778,9	65,4	776,4	1.091,1	5.235,4	1.250,2			
Venta y Reparaciones	1.265,4	944,4	1.129,6	894,4	622,8	718,7	986,5	660,3	787,7			
Hoteles y Restaurantes	1.158,9	732,3	949,0	1.764,5	731,0	883,5	1.433,7	731,3	900,5			
Transporte, Almacenamiento, Comunicaciones	2.741,3	2.531,6	2.678,6	1.130,3	1.285,3	1.131,8	1.491,0	2.442,9	1.579,7			
Intermediación Financiera	3.586,9	2.923,2	3.354,5	2.127,4	441,0	1.899,7	3.345,7	2.788,6	3.166,1			
Serv. Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	3.145,4	1.514,3	2.788,8	1.698,9	1.491,9	1.635,3	2.549,0	1.502,5	2.279,2			
Adm. Publica, Defensa y Seguridad Social	1.968,6	2.780,9	2.170,1	.	.	.	1.968,6	2.780,9	2.170,1			
Educación	1.849,3	1.118,7	1.418,7	932,2	115,7	774,4	1.790,3	1.107,3	1.396,9			
Servicios sociales y de Salud	2.484,8	1.680,2	1.961,5	1.267,9	2.452,1	1.676,4	1.986,4	1.806,9	1.884,5			
Servicios Comunitarios y Personales	1.264,1	694,0	1.094,9	816,7	593,3	674,0	1.041,6	612,9	817,9			
Hogares Privados	.	.	.	594,7	544,3	546,4	594,7	544,3	546,4			
Organismos Extraterritoriales	1.100,0	5.848,3	4.216,9	.	.	.	1.100,0	5.848,3	4.216,9			
Total	2.031,0	1.487,3	1.839,9	914,3	618,4	767,6	1.401,6	878,4	1.170,6			

AÑO: 2000, INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR NIVEL DE EDUCACION VENCIDO																		
Años de estudio	Ingreso Promedio Mensual																	
	Trabajador formal						Trabajador informal						Total					
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total						
Ninguno	1.009,1	321,4	843,7	566,0	465,5	490,7	713,3	458,3	540,5	1.160,6	540,6	972,7	735,3	558,2	634,7	866,7	555,9	708,0
Primaria incompleta	819,0	1.419,2	1.021,8	899,0	543,9	753,6	834,6	573,7	716,2	1.063,1	686,7	999,5	993,4	596,5	832,5	1.105,6	703,0	958,7
Secundaria incompleta	1.253,8	924,9	1.154,5	1.288,7	1.179,9	1.465,7	1.789,5	1.899,2	1.826,0	1.810,5	1.137,9	4.674,5	914,3	618,4	767,6	4.362,4	3.316,2	3.991,8
Superior incompleto	5.209,4	3.727,7	1.839,9	2.031,0	1.487,3	1.839,9	914,3	618,4	767,6	2.031,0	1.487,3	1.839,9	914,3	618,4	767,6	1.401,6	878,4	1.170,6
Total																		
AÑO: 2000, INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR CONDICION DE MIGRANTE																		
Años promedio de estudio	Ingreso Promedio Mensual																	
	Trabajador formal						Trabajador informal						Total					
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total						
Migrante	3.721,7	1.521,0	3.063,8	886,2	532,0	694,1	1.824,0	1.484,1	1.702,5	2.031,0	1.487,3	1.839,9	914,3	618,4	767,6	1.401,6	878,4	1.170,6
No Migrante	1.824,0	1.484,1	1.702,5	916,9	628,4	775,3	1.307,1	888,0	1.122,3	2.031,0	1.487,3	1.839,9	914,3	618,4	767,6	1.401,6	878,4	1.170,6
Total																		

AÑO: 2005. INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR CATEGORÍA OCUPACIONAL EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL

Categoría Ocupacional	Ingreso Promedio Mensual									
	Trabajador formal			Trabajador informal			Total			
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Total
Obrero	1.310,4	657,7	1.213,2	869,4	585,0	846,7	1.157,2	642,5	1.092,3	
Empleado	2.770,5	1.923,6	2.420,8	1.019,3	699,6	904,0	2.268,4	1.625,0	2.011,8	
Trabajador por Cuenta Propia	2.097,6	2.250,9	2.179,8	1.358,6	891,1	1.101,7	1.366,7	905,4	1.113,3	
Patrón, Socio o Empleador	5.205,5	6.768,4	5.561,9	3.190,9	4.166,2	3.447,5	4.012,4	5.110,6	4.286,0	
Trabajador Familiar sin Remuneración	37,5	51,0	44,0	99,6	54,9	70,7	85,3	54,4	66,2	
Profesional Independiente	.	.	.	3.329,2	2.292,7	2.959,5	3.329,2	2.292,7	2.959,5	
Empleado(a) del Hogar	.	.	.	510,5	634,8	632,1	510,5	634,8	632,1	
Total	2.415,7	1.935,1	2.255,6	1.362,5	855,8	1.109,1	1.834,1	1.166,8	1.542,6	

AÑO: 2005, INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR ACTIVIDAD ECONOMICA EN LA ACTIVIDAD PRINCIPAL												
Grupos de Actividad Económica	Ingreso Promedio Mensual											
	Trabajador formal			Trabajador informal			Total					
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total			
Agricultura, Ganadería y Caza	1.414,0	1.758,4	1.482,8	846,1	1.697,5	1.142,2	1.013,6	1.707,5	1.228,8			
Silvicultura y Pesca	599,6	.	599,6	820,8	1.055,4	882,9	767,4	1.055,4	829,1			
Explotación de Minas y Canteras	2.130,3	4.362,6	2.580,5	1.582,0	638,9	1.369,1	2.067,2	3.877,1	2.437,4			
Industria Manufacturera	1.888,6	1.354,3	1.760,0	1.059,9	709,7	910,3	1.497,1	917,2	1.298,8			
Prod. y Distr. de Electricidad, Gas y Agua	5.855,2	1.721,1	4.950,5	1.479,2	.	1.479,2	5.661,5	1.721,1	4.829,3			
Construcción	1.548,7	5.071,8	2.008,2	1.255,2	773,0	1.239,9	1.383,8	4.132,1	1.597,0			
Venta y Reparaciones	4.014,0	1.704,5	3.386,2	1.539,2	920,1	1.135,8	2.079,6	961,5	1.401,1			
Hoteles y Restaurantes	1.184,2	1.064,4	1.121,5	1.197,0	776,4	839,8	1.190,1	830,2	916,4			
Transporte, Almacenamiento, Comunicaciones	1.808,2	2.803,5	2.004,5	1.582,3	1.138,1	1.549,9	1.633,3	1.931,2	1.664,3			
Intermediación Financiera	5.137,6	2.604,0	3.287,3	8.080,0	1.729,3	5.613,7	5.821,1	2.546,0	3.561,2			
Serv. Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	2.542,3	1.637,6	2.118,9	1.622,8	797,1	1.353,5	1.904,9	1.171,7	1.628,4			
Adm. Pública, Defensa y Seguridad Social	3.272,3	2.383,0	2.989,4	.	.	.	3.272,3	2.383,0	2.989,4			
Educación	2.359,1	1.621,5	1.943,4	1.955,6	704,0	783,6	2.356,9	1.568,8	1.902,4			
Servicios sociales y de Salud	4.479,3	1.920,8	2.720,8	1.863,3	729,2	1.215,1	3.453,2	1.585,3	2.238,6			
Servicios Comunitarios y Personales	2.933,1	1.518,4	2.402,3	1.633,6	641,4	1.005,4	2.327,3	891,3	1.567,0			
Hogares Privados	.	.	.	374,1	624,1	617,0	374,1	624,1	617,0			
Organismos Extraterritoriales	11.835,5	1.169,1	11.317,0	.	.	.	11.835,5	1.169,1	11.317,0			
Total	2.415,7	1.935,1	2.255,6	1.362,5	855,8	1.109,1	1.834,1	1.166,8	1.542,6			

AÑO: 2005. INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR NIVEL DE EDUCACION VENCIDO											
Años de estudio		Ingreso Promedio Mensual									
		Trabajador formal			Trabajador informal			Total			
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Ninguno		1.335,7	1.313,7	1.321,6	671,7	447,9	488,1	896,7	591,8	657,9	
Primaria incompleta		1.218,7	1.349,8	1.250,7	1.110,3	661,2	860,4	1.147,2	741,9	951,1	
Primaria completa		1.170,4	1.266,8	1.194,0	1.301,4	971,3	1.147,2	1.258,0	1.016,9	1.159,3	
Secundaria incompleta		1.469,2	840,0	1.341,9	1.321,4	817,9	1.100,2	1.380,6	821,8	1.177,5	
Secundaria completa		1.518,2	986,0	1.370,5	1.317,8	888,6	1.140,4	1.402,2	916,3	1.225,9	
Superior incompleto		2.374,5	1.800,6	2.120,0	1.468,3	1.631,7	1.549,2	1.982,4	1.718,8	1.859,3	
Superior completo		5.240,6	3.100,6	4.344,6	2.840,4	1.772,9	2.431,2	4.564,3	2.764,8	3.828,0	
Total		2.415,7	1.935,1	2.255,6	1.362,5	855,8	1.109,1	1.834,1	1.166,8	1.542,6	
AÑO: 2005. INGRESO TOTAL MENSUAL PROMEDIO POR CONDICION DE MIGRANTE											
Años promedio de estudio		Ingreso Promedio Mensual									
		Trabajador formal			Trabajador informal			Total			
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
Migrante		2.440,2	1.514,2	2.165,7	1.527,3	703,7	1.135,3	1.960,1	942,8	1.549,3	
No Migrante		2.413,5	1.966,9	2.263,4	1.349,1	866,9	1.107,1	1.823,3	1.183,4	1.542,0	
Total		2.415,7	1.935,1	2.255,6	1.362,5	855,8	1.109,1	1.834,1	1.166,8	1.542,6	

