TESIS
E 2001
F1

Universidad Católica Andrés Bello

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Escuela de Economía

DETERMINANTES DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS INDIVIDUOS EN EL SECTOR INFORMAL. UN ESTUDIO PARA EL CASO VENEZUELA.

AÑO 2.000.

Villasmil, Ricardo

Ferreira, Roberto

Pereira, Gerardo

Caracas, octubre de 2001

"A mi abuelo Vicente, maestro de maestros".
"A mi abuela Loreto por estar siempre pendiente de mí".

Gerardo Pereira

"A mi mamá y mi papá por
confiar siempre en mí"

Roberto Ferreira

AGRADECIMIENTOS

A Omar quien nos ayudó de manera desinteresada en todo momento. A nuestro tutor por la ayuda prestada. A mi papá y mi mamá por su paciencia y apoyo incondicional. A mis tías y hermanos por estar pendientes a toda hora. A la Clo por apoyarme en los momentos más difíciles. A mis amigos, porque sin ellos todo hubiese sido más complicado, en especial a Tamara, Carolina y José Alfredo. A la Sra. María José por su hospitalidad, a Carolina y Eduardo por estar siempre dispuestos a ayudarnos. A todos aquellos que de una u otra forma participaron en este proyecto.

Gerardo.

A Omar Bello por toda la ayuda prestada desinteresadamente, a mi tutor por todos sus consejos, tiempo y ayuda prestada. A mi papá, mi mamá y hermana por apoyarme incondicionalmente en todo. A todas aquellas personas que de una manera u otra me ayudaron a desarrollar este trabajo y en especial a Carolina, Eduardo, José Alfredo y Tamara.

Roberto

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN **5**

I. SECTOR INFORMAL **10**

I.1. Definiciones *10*

I.2. Sector Informal en Venezuela y América Latina: evidencias empíricas *15*

I.3. Causas *21*

I.4. Consecuencias *32*

II. ANÁLISIS DE LA DATA **36**

III. PLANTEAMIENTO DEL MODELO **45**

III.1. Descripción del Modelo *45*

III.2. Estimación del Modelo *47*

IV. RESULTADOS **52**

IV.1. Participación de los individuos en el mercado laboral. *52*

IV.2 Participación en el sector informal. *56*

V. CONCLUSIONES **60**

BIBLIOGRAFÍA **63**

ANEXOS **69**

INTRODUCCIÓN

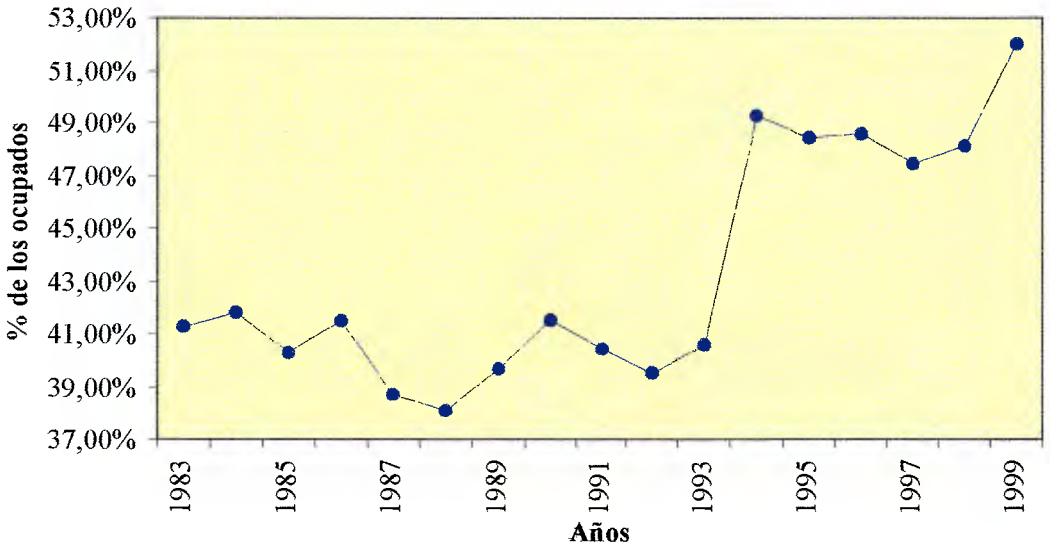
Durante las dos últimas décadas en América Latina el sector informal ha tenido un crecimiento considerable. En el informe del Banco Interamericano de Desarrollo (1999), las estadísticas sobre el tamaño del sector informal en América Latina, muestran que en la década de los noventa el tamaño de este sector oscila entre 22% y 76% (ver Cuadro #1). El primer valor corresponde a Brasil y el último a Nicaragua. Venezuela no escapa a esta realidad en la cual el sector informal ha incrementado su participación en el empleo sostenidamente, pasando de representar el 32% de los ocupados en 1978 a 52% de los ocupados en 1999 (ver Gráfico #1).

Cuadro # 1. América Latina. Porcentaje de Trabajadores Ocupados en el Sector Informal

País	*% Década del 90*
Argentina	45%
Bolivia	50%
Brasil	22%
Chile	35%
Costa Rica	43%
Ecuador	61%
El Salvador	42%
Honduras	61%
México	61%
Nicaragua	76%
Panamá	38%
Perú	61%
Uruguay	38%
Venezuela	50%

Fuente: Banco Interamericano de desarrollo (1999).

Grafico # 1. Evolución de la Tasa de Informalidad en Venezuela. 1983-1989



Fuente: Encuesta de Hogares por Muestreo (OCEI).

Las cifras del sector informal antes mencionadas, corresponden a la definición estadística normalmente usada: "el sector informal está compuesto por el conjunto de personas ocupadas como servicio doméstico y trabajadores por cuenta propia no profesionales; así como los patronos, empleados u obreros y trabajadores familiares no remunerados que laboran en empresas con menos de cinco personas ocupadas".[1]

El problema en nuestro país no es solamente la magnitud de este sector sino también la tendencia creciente que ha experimentado, y de seguir las condiciones actuales no pareciera poder revertirse en el corto plazo. Lo preocupante es que excluyendo

profesionales y técnicos del sector informal, hay un mayor porcentaje de pobres trabajando en el sector informal que en el sector formal (Rosenbluth 1994). Riutort (1999), señala que existe una incidencia de pobreza en el sector informal de 37,8%, notablemente superior a la del sector formal que es 14,9%.

La flexibilidad hacia el alza que presenta la tasa de informalidad en Venezuela y su rigidez hacia la baja, podría implicar como expone Orlando (2000) que una vez que un grupo de trabajadores se incorpora al sector informal es difícil que se movilicen hacia el sector formal, por otra parte Bello (1999) establece que la pertenencia al sector informal es una de las variables explicativas de la desigualdad en la distribución del ingreso en Venezuela; por todo esto es que consideramos relevante el estudio de cuales son los determinantes que afectan de manera significativa la probabilidad de pertenecer al sector informal, con el fin de que una vez identificados se puedan diseñar políticas efectivas dirigidas a mejorar las oportunidades del mercado laboral para beneficiar al mayor número de trabajadores posibles.

A nivel nacional e internacional se han realizado una serie de estudios pertinentes al tema. Estimaciones realizadas por Márquez, Betancourt y Freije (1993)[2] muestran notables diferencias en la productividad de los trabajadores en diferentes segmentos del sector laboral. Dichos resultados muestran que la educación y el género son las variables

---

[1] Tomado de: BCV. (1993). Estadísticas socio-laborales de Venezuela. Series Históricas 1936-1990. Tomo I. Caracas. P. 20.

[2] Marquez, G, K. Betancourt y S. Freije (1993), Cui Bono?: Regulation and Outcomes in the Labor. Market. Washington D.C., Estados Unidos: Banco Mundial. Documento mimeografiado

más importantes para la colocación de un trabajador en el sector formal o informal. Las personas con mayor nivel de educación tienden a ocuparse en el sector formal, mientras las mujeres con baja capacitación tienden a incorporarse en el sector informal.

Las estimaciones del modelo de remuneraciones realizado por Orlando (2000), toman en cuenta la probabilidad de estar empleado en el sector informal en Venezuela, donde se analiza empíricamente el impacto que tiene en los ingresos de los trabajadores informales la escolaridad, experiencia, género, área geográfica y rama de actividad. El resultado de estas estimaciones implica que los trabajadores informales hombres, con mayor experiencia y escolaridad, urbanos y cuyas actividades se encuentran en sectores de intermediación (comercio al mayor y transporte) y minería, tienen significativamente mayores ingresos por hora que el resto; en comparación con el sector formal el sector informal remunera más la experiencia y menos la escolaridad y posee brechas de género más acentuadas.

Por otra parte Corbacho (2000), estima ecuaciones de la fuerza de participación laboral en Centro América e identifica cuales grupos demográficos tienen mayor probabilidad de pertenecer al sector informal, obteniendo como resultado que las mujeres, los jóvenes y los individuos con menos años de escolaridad, tienen mayor probabilidad de pertenecer al sector informal.

La metodología ha utilizar en este trabajo, consiste en la estimación de un modelo de decisión de participación en la fuerza laboral que se basa en el supuesto de que los individuos son racionales y buscan maximizar su utilidad sujetos a su restricción de

ingresos. La base de datos a utilizar proviene de la Encuesta de Hogares por muestreo de la Oficina Central de Estadística e Informática OCEI.

El primer capítulo revisa las diferentes definiciones que rodean al sector informal y aborda las diferentes perspectivas teóricas que explican la existencia del sector y sus posibles consecuencias en la economía del país. En el segundo capítulo vemos como esta conformado el sector informal a través de la descripción de la muestra en estudio. En el tercer capítulo se explica el modelo que se va a utilizar en la investigación para luego en el cuarto capítulo hacer un análisis de los resultados arrojados por el modelo.

I. SECTOR INFORMAL

I.1. Definiciones

La discusión teórica que antecede a la formulación del concepto de sector informal parte del enfoque de la marginalidad, inicialmente abordado en la sociología norteamericana de R. Park, E. Stonequist, M. Goldberg y otros (Giusti, 1973). En América Latina se destacan dos perspectivas: la primera es la influenciada por modelos dualistas, que establece la diferenciación entre sectores modernos y tradicionales en los aspectos técnico-cultural, social, ecológico, económico y político, e identifica a los individuos como valorativamente portadores de lo marginal (Giusti, 1973; Cortés, 1989). La segunda es el enfoque dependentista, que justifica su aparición a las actividades económicas, las cuales conforman la masa marginal o el polo marginal como producto del modelo de acumulación capitalista a escala mundial (Nun, 1969; Cardoso, 1971; Quijano, 1976).

Desde el punto de vista institucional el sector informal empezó a tratarse en forma sistemática a partir de los años setenta, y adquirió mayor relevancia con el informe para Kenya elaborado por OIT y difundido posteriormente por el Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) bajo el enfoque de la segmentación del mercado de trabajo, en el cual se retoma el modelo dualista de Lewis (1960) y las propuestas de la

CEPAL. En un principio la OIT definió al sector informal a través de la enumeración de siete rasgos: facilidad de entrada, mercado no regulado y competitivo, utilización de tecnología tradicional, propiedad familiar de las empresas, pequeña escala de operaciones, trabajo intensivo y destrezas adquiridas fuera del sistema de educación formal.

Este enfoque, conocido como el de la racionalidad productiva esta basado en la ***teoría clásica*** de la competencia en la que el sector informal es un ejemplo de economía de mercado, perfecto y puro, pero segmentado, sin vínculos con el sector formal. Según esta visión el restringido sector formal es considerado incapaz de generar suficientes empleos. Dados los obstáculos de movilidad entre los sectores, los trabajadores, excluidos en busca de una segunda oportunidad entran a competir en pequeñas firmas en el sector informal debido a la facilidad que encuentran para introducirse en este sector (Corbacho, 2000).

La visión clásica usualmente responsabiliza a la tecnología de la existencia del sector informal. Esta teoría argumenta que los países subdesarrollados importan tecnología que no es apropiada para sus necesidades, lo que altera el entorno de la demanda de trabajo. Dado que la tecnología en el sector formal es capital-intensivo hace que se excluya fuerza laboral; por lo que con algunos recursos físicos y humanos se originan actividades productivas de pequeña escala (Corbacho, 2000).

Otra línea de análisis es el enfoque neomarxista, también conocido como la ***teoría de la competencia,*** que considera la economía informal como una noción de sentido común,

con la característica básica de no estar bajo regulaciones de las instituciones sociales y legales. El sector informal, cuya función es flexibilizar y reducir los costos de la mano de obra, surge de las estrategias de descentralización y reorganización de los procesos de producción que obligan a operar fuera del marco regulatorio, por lo tanto es un fenómeno que afecta a los países en desarrollo pero también a los países desarrollados, y es en el aparato legal donde esta la explicación de la aparición del sector informal (Castell y Portes, 1986).

Se plantea aquí la existencia de una fluida relación entre los dos sectores, formal e informal, a través de los mecanismos de subcontratación como una de las opciones posibles del capital ante un proceso de reajuste económico global. La misma crisis económica y las políticas para enfrentarla expanden la oferta laboral disponible para la informalización. De manera tal que dos procesos se refuerzan mutuamente: por un lado, las estrategias de las familias para aumentar su capital humano y, por el otro, las estrategias de flexibilización de las empresas para adaptarse a las nuevas circunstancias económicas (Portes y Sassen-Koob, 1987).

La subcontratación y el uso de la fuerza de trabajo ocasional desempeñan un papel significativo para sectores industriales y comerciales, sobre todo aquellos que se encuentran sujetos a altos grados de fluctuación y que emplean trabajadores no calificados o semi-calificados. En este caso, la baja productividad de los informales es compensada con bajos salarios y ausencia de normativa legal sobre las condiciones de trabajo (Portes y Benton, 1987).

Un tercer enfoque es la perspectiva neoliberal propuesta por Hernando de Soto (1987). Parte de lo empírico para definir la informalidad como el no cumplimiento de todas las leyes; y son informales no los individuos sino los hechos y sus actividades. El Estado con su régimen de derecho coarta la creatividad, de allí que los informales representen una "insurrección contra el mercantilismo" bajo la bandera de la "energía empresarial".

Por otro lado según (Tokmam, 1990), con este enfoque del sector informal en función de la legalidad de las actividades económicas, se está confundiendo la diversidad de formas productivas que corresponden a procesos económicos y sociales distintos como son las estrategias del capital para enfrentar la crisis, los productores artesanales que comparten un modo de vida *sui generis* y las opciones de inserción laboral que asumen los sectores de población ante las carencias en formación de capital humano, entre otros. Asimismo, el fenómeno va más allá de diferenciar lo legal de lo ilegal, ya que estos casos extremos no son la mayoría sino lo que prevalece es una zona intermedia.

Existen dos definiciones operacionales basadas en la ***data disponible*** que son típicamente aplicadas al sector informal. Una de ellas se refiere al tamaño de la empresa, usualmente 5 empleados o menos (para Venezuela es de 4 empleados o menos), con la exclusión de algunas categorías ocupacionales como los profesionales y los técnicos. La otra definición operacional se basa en la regulación social y se enfoca en la cobertura del sistema de seguro social.

Por último cabe resaltar que trabajos recientes destacan el rol significativo de los comportamientos diferenciales de los grupos domésticos en la explicación de las formas

de inserción al mercado de trabajo. A pesar de que, en algunos casos, no son estudios específicos sobre la informalidad, constituyen aportes importante desde la dimensión micro-social, con énfasis en las estrategias familiares de vida (Torrado, 1981).

Los informales son un grupo heterogéneo que no puede ser tratado conceptualmente desde una sola dimensión. Si bien a nivel macro la informalidad es producto tanto de las deficiencias de ajuste del mercado laboral, como de las estrategias del capital para abaratar los costos de la mano de obra, también responde a procesos que acontecen a nivel de los grupos domésticos. Es por ello que a nivel micro, la informalidad también está vinculada a las estrategias de inserción laboral de los grupos domésticos ante situaciones de carencias educativas, desempleo, subempleo o bajas en los niveles de ingreso familiar; así como también a formas tradicionales de organización social de la producción que no responden a la lógica de maximización de la ganancia sino mas bien a garantizar los bienes que permiten la manutención y desarrollo de la familia (Betancourt y Freije, 1994).

Es importante distinguir entre el concepto de informalidad aplicado en los países desarrollados y el concepto de informalidad aplicado en los países en desarrollo. La intención y el interés de la investigación suele estar orientado a problemas distintos en cada caso. En efecto, el concepto de informalidad en los países desarrollados (y también en algunos subdesarrollados) está vinculado al carácter legal o ilegal, la contribución o evasión al fisco, de la actividad en cuestión. En los países en desarrollo, en cambio, la

definición suele concentrarse en las características productivas de la actividad (Betancourt y Freije, 1994).

Thomas (1992) ha extendido esta discusión a otros aspectos tales como las actividades ilegales y las actividades dentro del hogar, encontrando que tienen en común el no estar incluidas dentro de la contabilidad nacional del producto (o estarlo muy deficientemente). Distingue entonces entre el sector informal (que produce y distribuye bienes legales), sector irregular (que produce bienes legales, pero los distribuye ilegalmente debido a su evasión de impuestos) y sector criminal (que produce y distribuye bienes ilegales). La medición de estos sectores es de interés para todos, aunque en cada caso se puede estar midiendo fenómenos distintos y por ello las comparaciones internacionales pueden ser inconsistente. Para evitar inconsistencias, al realizar comparaciones de niveles de informalidad, estas se realizan entre los países en desarrollo y no entre países desarrollados que suelen concentrarse en estimaciones de la *black/underground economy* o en la terminología de Thomas, sectores irregular y criminal.

I.2. Sector Informal en Venezuela y América Latina: evidencias empíricas

En Venezuela, el mercado de trabajo esta claramente segmentado entre trabajadores formales e informales. El sector informal ha incrementado notablemente su participación en el empleo, registrando niveles de pobreza superiores a los del sector formal de la

economía. Para Zambrano (1999) un problema estructural radica en la lenta evolución de la demanda de trabajadores en el sector formal, por otro lado Orlando (2000) aclara que dada la estructura de la economía venezolana y a las tendencias globales, es muy poco probable que el sector formal pueda absorber la oferta de la mano de obra a una tasa acelerada, aunque esta se expanda en forma importante.

Determinar cual es el perfil de un trabajador en el sector informal y de que manera este sector influye en el desarrollo de la economía, ha sido tema de estudio de diversos investigadores tanto en Venezuela como en el resto de América Latina.

Orlando (2000), mediante la estimación de un modelo de remuneraciones, que toma en cuenta la probabilidad de estar empleado en el sector informal en Venezuela, analiza empíricamente el impacto que tienen en los ingresos de los trabajadores informales, la escolaridad, experiencia, sexo, área geográfica y rama de actividad. El resultado de las estimaciones implica que los trabajadores informales hombres, con mayor experiencia y escolaridad, urbanos y cuyas actividades se encuentran en sectores de intermediación (comercio al mayor y transporte) y minería, tienen significativamente mayores ingresos por hora que el resto. En comparación con el sector formal, el sector informal remunera más la experiencia y menos la escolaridad y posee brechas de género más acentuadas.

Funkhouser (1996) usando las encuestas de hogares para 1993 de Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honduras y Guatemala, encuentra cuatro patrones comunes de empleo en todos los mercados. Primero, el sector informal en esos países es una parte significativa de la fuerza laboral. El sector informal en estos países esta compuesto por jóvenes,

viejos y los menos educados. Los retornos de la educación son significativamente menores en el sector no cubierto. Las diferencias salariales en el género son mayores en el sector informal que en el sector formal.

Daza (1999), muestra como en Venezuela y en general América Latina, la tasa de crecimiento de las personas en edad de trabajar supera a la tasa de crecimiento de la población. Esta dinámica demográfica es inversa en Europa en el sentido que al ser una población mayoritariamente adulta y estable, la tasa de retiros crece más deprisa que la tasa de incorporación de los jóvenes al mercado laboral, lo que genera una reducción en el crecimiento de la oferta laboral que, potencialmente, es compensada con inmigración. Actualmente en Venezuela la tasa de incorporación al mercado laboral se corresponde con la tasa de crecimiento de la población de inicios y mediados de los años ochenta, la cual se ubicaba por encima del 3%. Sin embargo, la tasa de crecimiento de los retiros, corresponde a la tasa de crecimiento de la población de los años cuarenta y cincuenta, que fue de 1,91%.

Márquez y Portela (1991), encuentra que a nivel agregado en Venezuela el sector informal ha incrementado su participación durante períodos de crisis económicas en la década de los setenta y ochenta; pero lo más importante del estudio fue que ese incremento en la participación ocurrió tanto en momentos en el que el desempleo era bajo como en momentos en el que era alto. Adicionalmente señalan que existe una brecha de ingresos significativa entre el sector formal y el informal que crece en períodos recesivos y decrece en períodos de expansión económica, lo que implica que el

mayor peso de los ajustes económicos en períodos de recesión recae sobre las remuneraciones del sector informal.

Diversos estudios en América Latina señalan que el sector informal presenta una gran heterogeneidad en cuanto al nivel de ingresos de los trabajadores y su relación con la pobreza Maloney (1996); en ellos los trabajadores informales con menor educación, que son empleados y no dueños de una microempresa, con escasa experiencia, o mujeres, registran menores niveles de ingreso laboral. Por otro lado, la distinción entre sector formal e informal se vuelve tenue en algunos grupos, debido al gran dinamismo del empleo y la movilización continua de trabajadores entre uno y otro sector.

Cartaya (1991) relaciona las dimensiones de pobreza e informalidad en Venezuela, relacionando información de los trabajadores en el sector informal con la del ingreso total de los hogares a los que pertenecen; entre sus resultados destaca que tanto los hogares pobres como los no pobres registran un porcentaje importante de ingresos provenientes del sector informal. Se determina también una relación importante entre la intensidad de la pobreza y la informalidad, ya que los hogares en pobreza extrema registran el mayor porcentaje de ingresos provenientes del sector informal.

Según Pollack (1997) las mujeres se concentran en el sector informal urbano en todos los países de la región. Se observa que ellas se concentran en las categorías de empleadas domésticas y en trabajadoras por cuenta propia y familiares no remunerados, lo que corresponde a las categorías de menor productividad y menor remuneración. Los hombres, en cambio, se insertan principalmente dentro del sector informal como

asalariados y empleadores de establecimientos pequeños y trabajadores por cuenta propia. Estos resultados corresponden a una definición determinada de sector informal. Sin embargo, se debe ser cauteloso, ya que existen muchas definiciones de este sector, con lo cual su tamaño y características varían. La definición de la OIT incluye principalmente a los trabajadores no asalariados o por cuenta propia (no profesionales), familiares no remunerados, asalariados de establecimientos de menos de cinco trabajadores, patrones de establecimientos de menos de cinco trabajadores. También existen otras formas de medir el sector, y según la definición las mediciones resultan muy distintas. En el caso de la inserción de hombres y mujeres, la definición utilizada es muy determinante de la proporción de hombres y mujeres que se insertan en el sector. Las mujeres son muy importantes en el sector de microempresas, y no lo son tanto en el de asalariados. Por lo tanto, si sólo se incluyen los trabajadores por cuenta propia no profesionales la proporción de mujeres en trabajos informales resulta muy superior a una medición en que se incluye a los asalariados. Otra forma que se utiliza para medir al sector informal consiste en incluir a los trabajadores que ganan menos de un determinado nivel de ingreso. En ese caso la proporción de mujeres es superior a la que se obtiene si se mide en cualquier otra forma.

Para el caso venezolano Rituort (2000) utilizando información referente a la distribución del ingreso por deciles y al nivel de personas, siguiendo la metodología propuesta por Szekely(1998) trata de establecer la relación entre ingreso medio, desigualdad y pobreza, para así poder determinar que proporción de la pobreza es explicada por la desigualdad, y más específicamente por las desigualdades intra e intergrupales, y que proporción es

explicada por el ingreso medio. Señala que entre los factores que más han contribuido al deterioro de los indicadores de pobreza a nivel de mercado laboral se encuentra el crecimiento de la informalidad. Tomando en cuenta las características poblacionales del trabajador ocupado para 1997, si este perteneciera al sector informal tenia un 37,80% de probabilidad de ser pobre, en cambio si pertenecía al sector formal tenia un 14,8% de probabilidad. Si además se consideran ciertas características poblacionales en forma conjunta, para el mismo año, el 56,3% de los trabajadores que tienen 0 años de escolaridad y trabajan en el sector informal son pobres. Si pertenecen al sexo femenino, el nivel de pobreza sube a 78,8%. Si adicionalmente viven en áreas rurales, el porcentaje de pobres llega a casi 92%.

En resumen pertenecer al sector informal, al genero femenino y vivir en zonas rurales, son las características principales de quienes registran los más altos niveles de pobreza.

Márquez (1998) en una investigación sobre los efectos de la crisis mexicana que estallo a fines de 1994 concluyó que los *shocks* macroeconómicos no afectan a todos los grupos en la misma forma, y sus efectos no desaparecen enteramente con la recuperación económica. Muchos jefes de unidades familiares se ven forzados a retirarse anticipadamente de sus empleos formales, pasando al sector informal o a la inactividad, quizá en forma permanente. Para compensar la reducción del ingreso familiar, muchos jóvenes abandonan la escuela, en algunos casos para no regresar. Una vez pasada la crisis, el empleo es mayor que antes, pero a costa de tasas más elevadas de empleo en el sector informal y de un menor número de jóvenes en el sistema educacional. El efecto

final de la crisis fue una gran pérdida de capital humano. Los jóvenes abandonaron sus estudios, las empresas perdieron la experiencia acumulada de miles de trabajadores de edad mediana y de más edad, y muchos trabajadores abandonaron toda actividad productiva. En consecuencia, si bien la actividad económica se recuperó a partir de principios de 1996, la sociedad perdió recursos, y muchas familias vieron desvanecerse las perspectivas de mejoramiento.

I.3. Causas

Para explicar las causas del crecimiento del sector informal Maldonado (1995) propone una clasificación de diferentes teorías que ayudan a entender el por qué de ese crecimiento. El autor atribuye el crecimiento del sector informal a:

> ***Subempleo estructural***: la informalidad responde a contracciones en la demanda agregada de productos, escasez de recursos financieros o naturales e incrementos sostenidos en la oferta de trabajo. Esta visión predomina en la Organización Internacional del trabajo (OIT), cuya visión implica que eliminar regulaciones en el mercado laboral no necesariamente incrementará en escala suficiente el empleo en el sector formal y el cumplimiento de regulaciones para las firmas pequeñas.
>
> ***Marco Institucional Inadecuado***: Un marco institucional y regulatorio inapropiados generan dificultades para registrar firmas y obtener permisos

de operación, una regulación laboral inalcanzable y una excesiva presión tributaria para las empresas. Estos elementos inhiben la iniciativa empresarial en el sector formal ocasionando un incremento de la informalidad. El empleo informal emerge, básicamente, como consecuencia de la creación de un salario mínimo u otras regulaciones que, al encarecer exageradamente la mano de obra, generan desempleo en el sector formal de la economía.

Microempresas: este enfoque supone un cambio en la unidad de análisis, en lugar del trabajador informal se emplea a la firma informal (incluso si se trata de una "firma" unipersonal o trabajadores por cuenta propia). Los niveles de formalidad varían significativamente entre firmas pequeñas, coexistiendo diversos niveles de acatamiento a las regulaciones vigentes. Las microempresas evalúan los costos y beneficios de integrarse a las instituciones formales de la economía. Los costos de ser formal consisten en el pago de impuestos, pagos por registros y licencias, tiempo para realizar los trámites y el incremento en los costos laborales. Los beneficios de la formalidad serían: trabajar en ambientes más seguros, tener acceso al crédito, tener acceso a servicios, poder adoptar nueva tecnología y tener una mayor penetración en los mercados. Por otra parte, entre los beneficios de pertenecer al sector formal de la economía está el

evitar sanciones por parte de las autoridades ante el incumplimiento de las regulaciones.

Longhi. (1996), profundiza en el tema de como se deriva la existencia y extensión del sector informal. El autor distingue dos corrientes principales de explicación, identificándolos respectivamente como la concepción "estructuralista" y la concepción "institucionalista".

Interpretación estructuralista

En el enfoque estructuralista la informalidad se origina y deriva de la estructura de los mercados de trabajo, concebida ésta como configuración e interacción cuantitativa, cualitativa entre las estructuras, procesos e instancias de la oferta y la demanda de trabajo. Así la informalidad es siempre ubicada como un producto de la interacción entre las estructuras y procesos de movilización y reproducción de la fuerza de trabajo nacional, de un lado, y las estructuras y procesos de empleo dirigidos por las empresas formales nacionales e internacionales, del otro.

Con este enfoque se levanta la hipótesis de que el origen del sector informal posee un componente dado por la estructura y proceso de formación de la oferta, que se considera excesivo tanto en calidad como en velocidad para el modelo o patrón de empleo que posee ese sistema social. Es decir, la informalidad deriva parcialmente de una sobreoferta relativa al patrón adaptativo establecido.

La sobreoferta a su vez es vista como un producto de la estructura social cuando contiene dentro de si alguna combinación de los tres procesos básicos siguientes:

- modernización demográfica en pleno desarrollo
- altos movimientos migratorios hacia las grandes concentraciones urbanas
- aumento de la participación laboral resultantes de la redefinición de las estrategias familiares de vida.

Cada uno de estos procesos de por sí conlleva a un aumento de la oferta.

La modernización demográfica conduce a la sobreoferta de trabajo a través del llamado proceso de transición demográfica. Es decir, posee un crecimiento vegetativo o natural en el que ha ocurrido recientemente un descenso de la tasa de mortalidad, especialmente la infantil, en tanto no ha ocurrido recientemente descenso de la tasa de natalidad o este ha sido leve.

El resultado de ello es que la sociedad experimenta una elevación de la expectativa de vida, fuertes tasas de crecimiento poblacional, y un fuerte aumento absoluto y relativo de la población juvenil. El mercado de trabajo se infla de jóvenes supernumerarios para el sector formal, los que son rechazados o ingresan en pequeñas cantidades en sustitución del trabajo adulto. En cualquiera de los dos casos el resultado es un fuerte aumento de los informales.

El segundo mecanismo indicado es el de las migraciones rural-urbanas, o para ser más precisos, del aumento de los flujos de población que concurren a los grandes centros urbanos. El origen de este proceso se encuentra en diversos cambios ocurridos en las zonas expulsoras -en general las zonas rurales- tales como: a- la expansión o

profundización del modo de producción capitalista, b- transformaciones tecnológicas, c- caída o fuertes pérdidas de la demanda de la producción y de fuertes deterioros relativos en el empleo y los salarios o en el bienestar general percibido por la población.

Todos estos son procesos que terminan en la expulsión de población, en especial la trabajadora, masculina y joven, que en general termina dirigiéndose hacia zonas de más alto grado o nivel de urbanización, en forma directa o indirecta. Esa movilidad, a su vez, puede realizarse dentro del territorio nacional o consistir en movimientos internacionales. Lo particular de este último caso es que la zona receptora es en general una concentración urbana de un gran tamaño -en general una metrópolis- y con un dinamismo económico más alto.

Finalmente, también opera como condición de la sobreoferta de trabajo el aumento en los niveles de participación laboral de las familias, lo que siempre obedece a una redefinición de la estrategias familiares. Consiste en la decisión por parte de la unidad familiar o de sus miembros de incrementar la oferta familiar total de trabajo a través del aumento del número de horas y de empleos, con o sin la incorporación de nuevos miembros al mercado de trabajo.

Estos son respuestas o iniciativas de las familias a un nivel de ingreso real que está por debajo o es insuficiente en relación a una expectativa de consumo. Lo que puede a su vez ser el resultado de distintos procesos: a- una reducción de la sumatoria de ingresos reales de que disponen las familias, como los salarios, jubilaciones e ingresos de actividades independientes-, b- una reducción de la cantidad y/o calidad de las

prestaciones de servicios que aporta el Estado, o c- una elevación del patrón o expectativa de consumo, correlativa con un aumento de la productividad y el ingreso nacional.

Los mecanismos determinantes de sobreoferta vistos precedentemente dan cuenta de la existencia de un excedente de fuerza de trabajo para el patrón y requerimientos de empleo del sector formal. Una parte de este excedente sobrevive como desocupado o pasa a la inactividad, sosteniendo esa forma de existencia mediante transferencias estatales o de otros miembros de las unidades familiares, y dependiendo su cuantía de los niveles de productividad y de los ingresos *per cápita* alcanzados por esa sociedad.

Pero la mayor parte tratará de incorporarse a una actividad remunerada de manera de maximizar su ingreso y su consumo. En este segundo componente se observan tres tipos de secuencias de acción o procesos de movilidad: a) migración a otras áreas urbanas, b) auto creación de empleo como autónomo o microempresario, o c) incorporación a las microempresas como trabajador asalariado flotante y marginal. Están así dadas las bases para que existan contingentes que busquen y acepten trabajos informales en estas condiciones o al margen de la demanda de empleo en los sectores formales, aún con ingresos y condiciones de trabajo peores.

Para completar la interpretación estructuralista es necesario agregar a los factores que operan del lado de la oferta a los que actúan por el lado de la demanda formal de trabajo. Tanto la cuantía como el perfil de la informalidad no se completa si ese cuadro no se

cierra, lo que en este enfoque exige atender a la racionalidad que guía el patrón de uso de fuerza de trabajo por parte de las empresas formales.

Por el lado de la demanda los modelos estructuralistas siempre postulan y constatan una insuficiencia de la demanda total de trabajo de los sectores formales, esto es, la demanda agregada total de trabajo de los sectores capitalista y público, junto a un muy lento crecimiento de la misma en el largo plazo en comparación al ritmo de aumento que registra la oferta de trabajo.

Como en el caso de la sobreoferta, se le ha dado suma importancia a los diversos mecanismos o condiciones determinantes de la insuficiencia de la demanda de trabajo de los sectores formales. El conjunto de estrategias explicativas puede ser resumida en estas tres condicionantes de la depresión de la demanda del trabajo formal:

- la insuficiencia de inversión
- el patrón tecnológico dominante de gestión empresarial
- el manejo de las finanzas públicas y de la política fiscal.

Veamos en que consiste cada uno y porqué tiene efectos de depresión de la demanda formal.

La insuficiencia de inversión expresa una deficiencia del desarrollo capitalista que se sostiene y reproduce en fenómenos como la estrechez del mercado interno, las dificultades para insertarse en el mercado internacional, la baja formación de ahorro y la fuga de capital, atraso tecnológico y consiguientes problemas de productividad y

competencia internacional, dificultades relativas para atraer el capital financiero internacional, o la inversión directa.

A estos factores de estrangulamiento del flujo o formación de capital, se agrega el mismo costo o cuantía de las nuevas inversiones -o inversión marginal- lo que dificulta la formación de empresas y también el aumento del empleo o la creación de empleo marginal. Condiciones estas que no son de carácter momentáneo y pasajero, sino sostenido y de largo plazo, muy estables y difíciles de revertir.

Todo esto es lo que hace que aún con una altísima sobreoferta de trabajo y con salarios también muy bajos, la demanda de trabajo sea insuficiente, y que registre un ritmo de crecimiento muy lento. Esto constituye una prueba suficiente de que la informalidad tiene en los países subdesarrollados una faceta o componente de insuficiente capitalización e inversión, y que no es meramente un problema de sobreoferta, o una estrategia del sector formal. Este es sin duda un argumento atendible y significativo que otorga una alta aceptación a esta visión.

El segundo factor o mecanismo depresor de la demanda de trabajo en los sectores formales es el patrón o modelo tecnológico que ha orientado la organización y funcionamiento de las empresas formales. Este modelo ha estado dominado por dos principios o pautas de empleo que han profundizado el aumento de la composición orgánica del capital y del maquinismo, la flexibilización y terciarización del trabajo.

Los dos primeros fenómenos se han orientado al aumento de la producción, la baja de precios y el mayor control obrero. Los dos últimos, a reducir el costo de la mano de obra, y la capacidad de adaptación y de competitividad mercantil.

Los resultados principales de este modo de uso de fuerza de trabajo por parte de los sectores formales han sido la reducción del empleo en las empresas formales, el aumento de la movilidad, rotación e inestabilidad del trabajo, y la creación, articulación y reproducción por parte del sector formal de diversas modalidades de trabajo informal, tanto del autónomo, como del que se realiza en las pequeñas empresas. Donde es importante señalar que cualquiera de estas dos pautas o principios son de por sí causas o determinantes de reducción del empleo formal y del aumento del empleo informal.

Finalmente, un tercer factor o condicionante de la insuficiencia de la demanda de trabajo formal es la misma gestión de las finanzas públicas y de la política fiscal. Si bien el sector público constituye en las sociedades capitalista el componente minoritario de los sectores formales, representa una parte o porcentaje significativo del mismo.

Es un sector de empleo que tuvo un proceso expansivo paralelo o correlativo al del sector capitalista, durante las fases iniciales e intermedias del proceso de modernización, para luego reducir su avance o estancarse en las fases más avanzadas, justamente en aquellas en donde la nota dominante es el estancamiento del empleo y la expansión de la informalidad.

Estos son, en suma, los tres mecanismos o procesos que conducen y reproducen una demanda de trabajo insuficiente en los sectores formales determinando así la no absorción o expulsión de la sobreoferta.

La interpretación institucionalista

En este se incluyen: a- normas de carácter legal como leyes, decretos, convenios y ordenanzas, que tienen un alcance general y un soporte estatal, b- los patrones, costumbres o convenciones propias y específicas a las empresas, que han surgido de un debate y mecanismo de promulgación y reproducción interno, c- los diseños organizativos y/o de forma, que ordenan el trabajo y los intercambios laborales a través de marcos normativos.

Otro rasgo importante de este enfoque es la importancia que se le da al actor y a su racionalidad en la gestación del fenómeno en estudio. Siempre se resalta que la informalidad es parte de una estrategia del trabajador en busca de una fuente de sobrevivencia o de un empresario en la definición de un óptimo económico o en la búsqueda de la sobrevivencia.

Quienes se afilian a este enfoque han manejado tres tipos de formulaciones que se denominan como: a- la centrada en la barrera de entrada, b- la centrada en los costos, y c- la centrada en el modelo tecnológico.

En la formulación centrada en la barrera de entrada, la informalidad es vista como un proceso de concurrencia, democratización y liberalización de los mercados, de los

emprendimientos económicos y de los desempeños laborales; es una reacción destructiva del poder y control de los monopolios, del Estado, y de los mercados regulados y reglamentados. Esta interpretación la ven como un fenómeno positivo, natural, que corregiría y hasta instauraría los mercados, y sus rasgos centrales : libre concurrencia, libre competencia, óptima asignación de los recursos productivos, equilibrio de la oferta y la demanda, y precios de equilibrio.

La formulación centrada en los costos da cuenta de la supervivencia y expansión de las actividades informales como respuesta a los costos y consiguientemente a los precios excesivos en la oferta formal. Son estos costos y precios excesivos, lo que determina que exista una porción o parte de la demanda de las empresas y de los hogares que contrate o compre a las unidades informales. El alto costo es lo que permite la oferta y la competencia de las actividades de informales, tanto de autónomos como de pequeñas empresas. Es también lo que permite comprender la supervivencia de estas unidades en el mercado aunque tengan niveles de capitalización, desarrollo tecnológico y productividad muy inferiores a los que existen en los sectores formales. Dicho en otras palabras, el alto costo y precio de los oferentes informales permite esconder las insuficiencias de productividad, precio y capacidad de competencia mercantil de los oferentes informales.

Para el autor existe un círculo bien claro: el cumplimiento de las reglamentaciones impone costos mayores, los que sólo pueden atenuarse con una mayor productividad y salarios de eficiencia mayores, para lo cual se requiere una fuerza de trabajo más

calificada, estable y comprometida, lo que a su vez requiere un detallado y avanzado sistema de derecho del trabajo. Por ello la formalidad surge como la otra cara de las ganancias de escala y de productividad.

Finalmente, en la tercera línea interpretativa, la informalidad es el resultado de una opción o modelo tecnológico, que la crea y reproduce a través de la articulación, la flexibilidad y la terciarización. Consiste en la creación de unidades, procesos o desempeños de carácter informal, por parte de los sectores formales, como parte de una opción tecnológica. Esta opción tecnológica dualista es un resultado de la presión, necesidad o demanda por la formalización, que se funda en un optimo de funcionamiento y rendimiento empresarial. La formalización aseguraría un optimo social al mejorar sensiblemente el bienestar material y jurídico de la fuerza de trabajo, reducir el ausentismo y el abandono de la firma, atenuar o eliminar los conflictos y paralizaciones, y crear una expectativa de movilidad y mejora para el futuro.

I.4. Consecuencias

Cuando la magnitud del sector informal es importante con relación al sector formal o se desarrolla de manera creciente puede llegar a trastornar el funcionamiento de las políticas económicas, ya que éstas se diseñan y llevan a cabo tomando como base los agregados macroeconómicos reflejados en el Sistema de Contabilidad Nacional, ignorando una parte importante de los agentes económicos y procesos productivos

(Brakha y Viera, 1992). Para estos autores las principales consecuencias de este fenómeno son:

Distorsiones de las estadísticas oficiales

Mientras más grande sea el sector informal, mayor será el grado de imprecisión de los agregados macroeconómicos en las estadísticas oficiales, por lo que estarán falseando la realidad económica del país.

En el caso del PIB, el hecho de no tomar en cuenta las actividades informales implica una subestimación del tamaño real de la economía y en consecuencia las variables económicas que se obtienen de la relación con el PIB (crecimiento económico, ingreso *per cápita*) estarán explicando un cuadro falso de la realidad económica.

Los datos sobre inflación también se ven afectados por la existencia de informalidad en la economía, ya que los precios en ese sector pueden tener una dinámica distinta a la observada en el sector formal.

Las cifras oficiales sobre importaciones, exportaciones, transferencias de capital, distribución del ingreso, incidencia fiscal y otros, sufren distorsiones de mayor o menor grado al escapar total o parcialmente al registro oficial.

Dificultades para diseñar políticas económicas

Las decisiones a nivel macroeconómico, tales como las referidas al tamaño del déficit o a la tasa de crecimiento de la oferta monetaria son determinadas en buena parte por los resultados obtenidos cuando se mide el rendimiento de la economía. Debido a que la formulación de las políticas económicas se basan en las estadísticas oficiales sobre el comportamiento de las principales variables macroeconómicas, los efectos de dichas políticas podrán diferir de los esperados o disminuir su efectividad, ya que por ejemplo el diagnóstico y los cálculos pueden haber estado fundamentados en cifras económicas erróneas originadas por el sector informal.

Ineficiencia en el sistema tributario

Mientras mayor sea el sector informal en una economía, mayor será el ingreso que el gobierno deja de percibir; y mayores son las distorsiones en las políticas de ingreso y en la distribución de la carga tributaria. En efecto, el nivel de ingresos fiscales es inferior en comparación a los requerimientos de una economía cuyo tamaño real es superior al registrado, puesto que las actividades informales utilizan sin control alguno la infraestructura física y de servicios que el gobierno sufraga.

Como la demanda del público de esa infraestructura crece, el Gobierno se ve en la obligación de aumentar la carga tributaria entre los contribuyentes cautivos, por lo que estarán subsidiando al conjunto de individuos que no pagan impuestos.

Disminución de la inversión

La informalidad produce dos efectos que disminuyen la inversión. En primer lugar, sabiendo que las empresas informales usan tecnologías más intensivas en trabajo, habrá una importante reducción de la inversión en capital, en la medida en que los recursos se trasladen hasta el sector informal. En segundo lugar debido a la dificultad que tienen los informales para exigir sus contratos y la alta tasa de retorno que demanda el capital financiero a los inversionistas informales, habrá poca inversión a largo plazo.

Disminución del progreso tecnológico

La presencia de actividades informales dificulta al progreso tecnológico de distintas maneras. Entre las más importantes están el tamaño reducido de las empresas y su poca actividad innovadora.

El miedo a sanciones legales, así como la falta de derechos de propiedad privada y la difícil exigibilidad de los contratos, dan lugar a que las empresas informales sean de tamaño reducido. Las actividades innovadoras producen efectos positivos para toda la sociedad, las perdidas que arroja una menor innovación afectan a todo el país, que de otro modo, hubiese podido beneficiarse del progreso tecnológico ya sea originado dentro del país o importado del exterior.

II. ANÁLISIS DE LA DATA

Antes de realizar nuestras estimaciones resulta conveniente realizar un análisis de los datos sobre los cuales se sustenta dicho estudio para dar a conocer cuales son las principales características de la muestra.

La base de datos utilizada para nuestro estudio ha sido la Encuesta de Datos por Muestreo, elaborada semestralmente por la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI)[3] para el primer semestre del año 2000, de acuerdo a principios recomendados por organismos internacionales. Esta encuesta provee información estadística sobre diversos aspectos socioeconómicos, tales como características de la Fuerza de Trabajo, descripción de las viviendas y composición de los hogares. La unidad de recaudación de la encuesta es el hogar (entendido como lugar de habitación mas que como unidad familiar) pero con preguntas que recogen información por individuo. Para el objeto de nuestro estudio solo se tomaron en cuenta aquellos individuos de 15 años de edad o más, que son los que conforman la Población Potencialmente Activa (PPA)[4], quedándonos una muestra de 56508 observaciones. Igualmente para realizar el segundo Probit no tomamos en cuenta aquellas personas que respondieron estar trabajando y tenían un ingreso menor o igual a cero Bs. Después de realizar la limpieza de los datos para tratar

[3] Actualmente Instituto Nacional de Estadísticas (INE)
[4] Población en edad de trabajar.

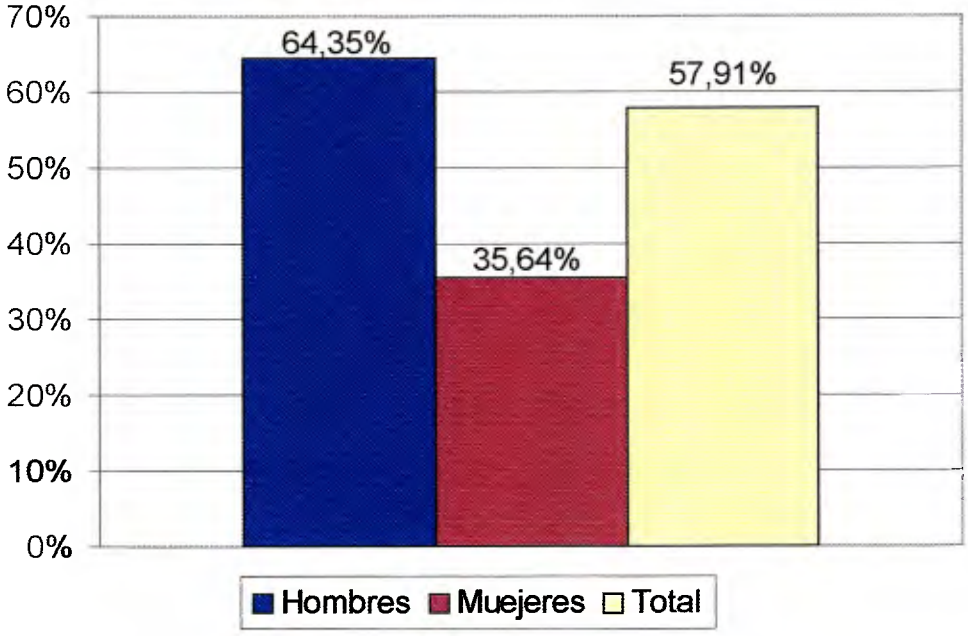
de disminuir el número de inconsistencias presentes en la encuesta se obtuvo una muestra de 27056 observaciones. Una vez determinada nuestra PPA veamos cuales son las principales características promedio del Sector Formal e Informal.

El Gráfico #2 muestra la Población Económicamente Activa (PEA)[5] o Fuerza Laboral que representa un 57,91% de la Población Potencialmente Activa, de las cuales 64,35% son hombres y 35,64% son mujeres.

El cuadro # 2 muestra la participación en la Fuerza Laboral por rangos de edad y género sobre el total de personas en ese rango de edad. De todas las personas menores de 20 años un 31,04% trabajan, de las cuales apenas un 18,18% del total de mujeres trabajan y un 43,85% del total de hombres trabajan. A medida que aumenta el rango de edad se incrementa constantemente la participación tanto de hombres como de mujeres en el mercado laboral. llegando los hombres casi en su totalidad a participar entre los que tienen 20-50 años empezando a declinar considerablemente a partir del rango de 51 años de edad en adelante.

[5] Definición de PEA establecida por la OCEI para Venezuela "Personas de 15 años y más de edad, de uno u otro sexo, que suministran la mano de obra disponible para la producción de bienes y servicios dirigidos al mercado. La constituyen todas las personas que tienen empleo y aquéllas que no teniéndolo, están buscándolo o a la expectativa de alguno"

Grafico # 2. Porcentaje de Hombres y Mujeres en la Población Potencialmente Activa



Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI). Cálculos propios

Cuadro # 2 Porcentajes por Rangos de edades de la Fuerza Laboral

	Menos de 20	*20-30*	*31-40*	*41-50*	*51-60*	*Más de 61*
Hombres	43,85%	87,83%	95,34%	94,15%	84,77%	49,10%
Mujeres	18,18%	46,45%	56,58%	54,36%	35,30%	13,71%
Total	31,04%	66,82%	75,17%	73,14%	58,26%	29,95%

Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Cálculos propios

El Sector Informal en Venezuela lo compone un 52% de la PEA, estos trabajadores poseen en promedio menos años de escolaridad que los del sector formal, pero más años de edad y experiencia potencial (ver cuadro #3), la variable experiencia potencial es una aproximación del número de años que cada individuo ha estado formando parte de la fuerza de trabajo y fue creada deduciéndole a la edad de cada individuo dos factores: 1) 6 años, los cuales representan los primeros seis años de vida del individuo en los cuales se asume que no se trabaja; 2) el número de años de estudio de cada uno, ya que se asume que los individuos no trabajan mientras estudian. La mayor edad promedio de los trabajadores del sector informal se puede deber a un desplazamiento voluntario, en el caso de que trabajadores con años de experiencia acumulada en el sector formal deciden independizarse y desarrollar su propia actividad en el sector informal, o a un desplazamiento involuntario, en el que los trabajadores son desplazados por generaciones más jóvenes y no logran colocarse en el sector formal. En cuanto al número de horas trabajadas semanalmente vemos que los del Sector Formal trabajan en promedio semanalmente apenas 2 horas más que los del Sector Informal.

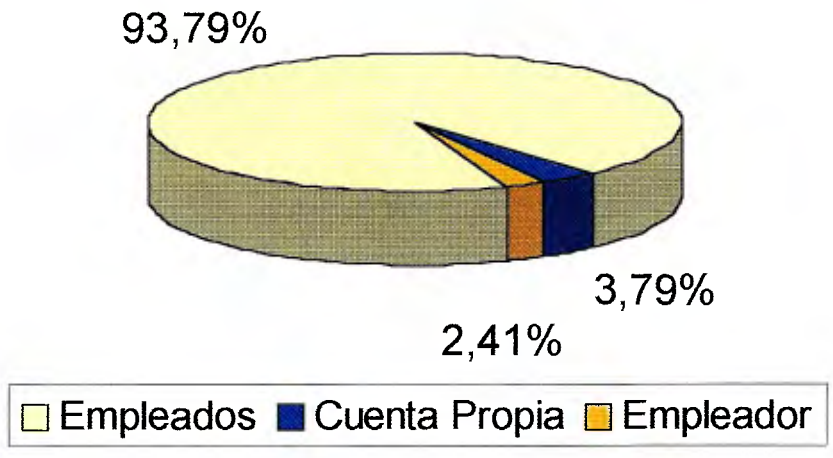
Cuando clasificamos a los trabajadores de ambos sectores de acuerdo a su categoría ocupacional, vemos que se trata de dos sectores estructuralmente diferentes (ver gráficos #3 y #4). En el Sector Informal el 60,15% de los trabajadores son trabajadores por cuenta propia mientras que en el Sector Formal la gran mayoría (93,19%) son empleados. Los patronos o empleadores en el Sector Formal son apenas un 2,41%, mientras que en el Sector Informal componen tan solo 0,7% del sector.

Cuadro # 3 Características promedio de Sector Formal e Informal

	Formal	*Informal*
Edad	36,12	38,05
Experiencia Potencial	20	25,07
Escolaridad	9,56	6,94
Horas Trabajadas	42	40

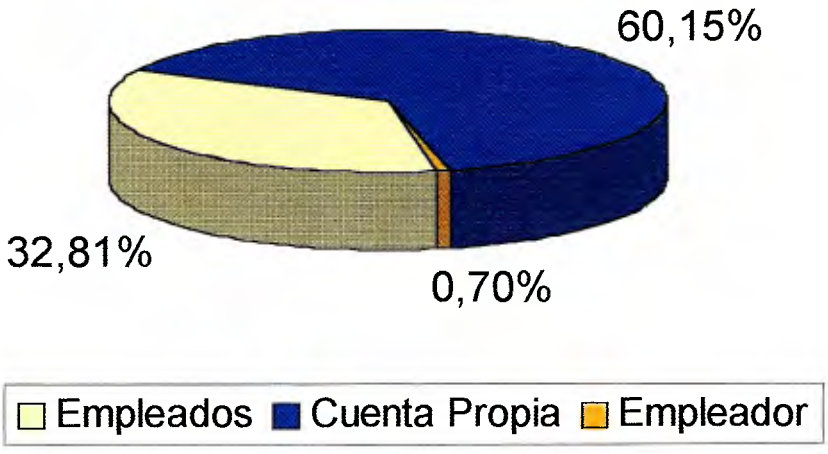
Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Cálculos propios

Gráfico # 3 Sector Formal por Categoría Ocupacional



Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Cálculos propios

Gráfico # 4 Sector Informal por Categoría Ocupacional



Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Cálculos propios

El Sector Informal esta compuesto por un 65,95% de Hombres de los cuales el 68,4% se encuentran en el rango de 20-50 años de edad, en cambio las mujeres representan el 34,05% de este sector de las cuales el 74,39% están en ese mismo rango (ver Cuadro #4). Un 60,43% de la muestra pertenece al rango de 15 y 40 años de edad lo que demuestra que en Venezuela la mayor parte de la población del Sector Informal es joven.

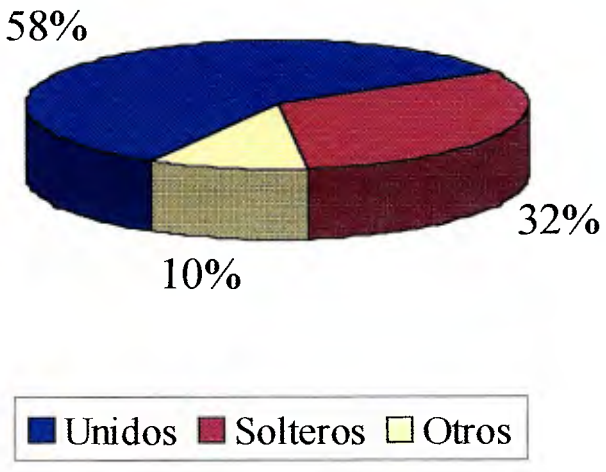
Cuadro # 4 Porcentajes por Rangos de edades y Género del Sector Informal

	Menos de 20	*20-30*	*31-40*	*41-50*	*51-60*	*Más de 61*	*Totales*
Hombres	7,46%	16,17%	16,19%	12,75%	7,39%	5,98%	65,95%
Mujeres	2,95%	8,31%	9,34%	7,68%	3,58%	2,18%	34,05%
Total	10,41%	24,48%	25,54%	20,43%	10,98%	8,16%	100,00%

Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Cálculos propios

El Gráfico # 5 muestra como se distribuye el Estado Civil en el Sector Informal. La característica Unidos incluye a todas aquellas personas cuya situación conyugal para el momento de la encuesta era: Casado con cónyuge residente, Casado con cónyuge no residente, Unido con cónyuge residente y Unido con cónyuge no residente. En la muestra podemos observar que el 58,04% de la muestra tiene pareja.

Gráfico # 5 Estado Civil en el Sector Informal



Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Cálculos propios

El Cuadro # 5 divide a las mujeres según el nivel educativo en cada sector, representado por 6 niveles posibles. Aquellas mujeres que tienen 0 años de estudio, se presentan en la categoría Sin nivel, las que solo han asistido al preescolar se presentan en la categoría Preescolar, las que tienen de 1 a 9 años de estudio se presentan en la categoría Básica, las que tienen entre 9 y 11 años de estudio se presentan en la categoría Media diversificada y profesional, las que tienen entre 12 y 16 años se presentan en la categoría Técnico superior o Universitaria. A medida que la mujer va aumentando su nivel educativo tiende a emplearse en el sector formal. De las mujeres con educación básica el

30,35% pertenece al sector informal y apenas un 15,83% pertenece al sector formal, pero cuando posee un mayor nivel educativo esa proporción se invierte y las mujeres con educación media y diversificada pasan a emplearse en el sector formal y el porcentaje de mujeres en el sector informal disminuye sustancialmente.

Cuadro # 5 Porcentajes del nivel educativo de las mujeres por Sector

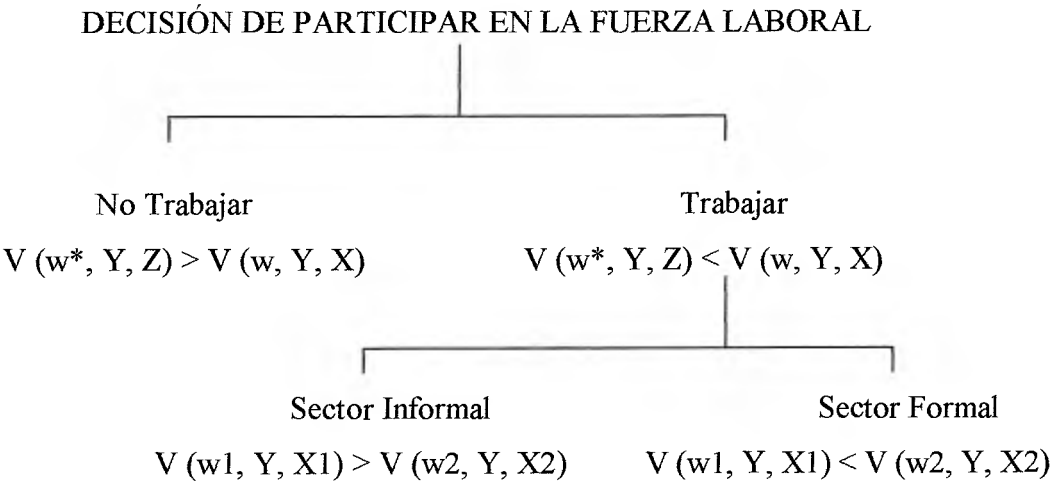
	Sector Formal	*Sector Informal*
Sin Nivel	0,83%	3,73%
Preescolar	0,03%	0,07%
Básica	15,83%	30,35%
Media Diversificada Y Profesional	14,69%	9,91%
Técnico Superior	5,83%	1,59%
Universitaria	13,47%	3,66%

Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Cálculos propios

III. PLANTEAMIENTO DEL MODELO

III.1. Descripción del Modelo

Para determinar el perfil de la probabilidad de participar en el sector informal Corbacho (2000), desarrollo un modelo de decisión de participar en la fuerza laboral que se basa en el supuesto de que los individuos son racionales y buscan maximizar su utilidad sujetos a su restricción de gastos. El modelo plantea el siguiente árbol de decisión:



El proceso de toma de decisiones es secuencial. Una vez que el individuo decide dejar el hogar y buscar un trabajo, su próxima decisión será que tipo de empleo aceptar (en el sector formal o en el sector informal). Los desempleados son aquellos que deciden buscar un trabajo, pero no pueden conseguirlo. El individuo elige no trabajar si la

utilidad derivada del trabajo, V(w, Y ,X), es menor que la utilidad derivada de quedarse en casa, V(w*, Y, X). La decisión acerca de en cual sector participar también depende de la utilidad. Para dar lugar a una mayor especificación general, las variables que afectan la participación de la fuerza laboral, X, pueden ser diferentes de las variables que afectan a la escogencia del sector, Z. El trabajador elige el sector informal si la utilidad de trabajar en el mismo, V(w1;Y, Z), es mayor que la utilidad en el sector formal y viceversa.

Explicación de la función de utilidad

La función V denota indirectamente la utilidad percibida por el individuo. Ésta depende de la tasa de salarios w, del ingreso no laboral Y, y otras variables X como por ejemplo las características que pueden afectar la utilidad a través de otras formas mas que el salario.

El salario promedio potencial para el agente es w, w1 y w2 corresponden a los salarios en el sector informal y formal respectivamente y w* es el salario de reserva.

III.2. Estimación del Modelo

La estimación del modelo se llevará a cabo en dos etapas:

1-Utilizaremos un modelo Probit para la estimación de la participación en la fuerza laboral. La variable PFL (Participación en la Fuerza Laboral) toma el valor 1 si la persona indica haber trabajado la semana anterior a la entrevista o haber estado buscando un trabajo en las 4 semanas anteriores. Entonces:

$$PFL = 1 \quad si \quad V(w, Y, X) - V(w^*, Y, X) > 0$$

Asumiendo una diferencia lineal de las utilidades:

$$PFL = 1 \qquad si \qquad P\,\beta + \epsilon > 0$$

Donde:

P = todas las variables determinantes de las diferencias en la utilidad dadas por los salarios, el ingreso no laboral y las variables X.

ϵ = variable aleatoria distribuida normalmente con media 0 y desviación estándar 1.

β = como la probabilidad de ser empleado es afectada por las variables independientes P[6].

De estos supuestos se obtiene:

$$\text{Prob (PFL = 1)} = \text{Prob} (\epsilon > - p \beta) = 1 - F (-p \beta)$$

Donde F(.) denota la distribución normal acumulada.

De la estimación de este modelo es posible definir que grupos demográficos son más propensos a participar en el mercado laboral. Con el objetivo de capturar la utilidad de trabajar, el vector de variables P incluirá: edad, edad al cuadrado, años de educación, años de educación al cuadrado, experiencia potencial, experiencia potencial al cuadrado, variables *dummy*, para jóvenes y personas mayores (menores de 20 años y mayores de 50 años), estado civil (casado, concubino, soltero, divorciado o viudo), una variable dummy para el género, la interacción entre el género y jefe de familia, la interacción entre el género y los años de educación, una variable *dummy* para el área donde vive.

2-Utilizaremos un modelo Probit para la estimación de las opciones referentes al sector. La variable I (informal) toma el valor 1 si el trabajador esta empleado en el sector informal. Siguiendo entonces la misma lógica anterior:

$$\text{Prob (I = 1)} = \text{Prob} (v > - Q \alpha) = 1 - F (-Q \alpha)$$

---

[6] Efecto marginal: $dF/dP = \phi (P\beta) * \beta$, donde ϕ es la función de densidad normal. Es estándar para

Donde se asume que v es una variable aleatoria distribuida normalmente con media 0 y desviación estándar 1 y F es nuevamente la distribución normal acumulada. Q denota las variables que determinan las diferencias de utilidad entre los dos sectores, por medio de los salarios, el ingreso no laboral y otras variables. Los parámetros estimados alfa indican como la probabilidad de ser empleado en el sector informal es afectada por las variables independientes Q[7]. En esta segunda etapa el vector de variables Q incluirá:

- *Variables que afectan directamente la utilidad de los trabajadores*: edad, edad al cuadrado, años de educación, años de educación al cuadrado, variables *dummy*, para jóvenes y personas mayores (menores de 20 años y mayores de 50 años), estado civil (casado, concubino, soltero, divorciado o viudo), una variable *dummy* para el género, la interacción de género y jefe de familia, la interacción entre el género y los años de educación.

- *Variables que capturan las preferencias de los empleadores*: años de educación, años de educación al cuadrado, edad, edad al cuadrado (está *proxi* para la productividad laboral); una variable *dummy* para el área donde vive y una variable *dummy* para las firmas de 4 o menos empleados.

La elección de estas variables se debe a que han sido utilizadas anteriormente en trabajos referentes al tema como los de Corbacho (2000) y Orlando (2000).

---

evaluar este tipo de casos

[7] Esos cambios en Q son cambios marginales en la probabilidad de ser empleado.

Las variables edad, estado civil y género se usan para recoger información sobre las características de los individuos, se incluye la variable edad al cuadrado ya que su relación con la probabilidad de participación en el mercado laboral puede ser creciente (mayor probabilidad de participación a mayor edad) o decreciente (probabilidad aumenta a una tasa cada vez menor), el coeficiente estimado nos da el incremento porcentual en la probabilidad que genera cada año de edad adicional. La variable estado civil es una *dummy* que toma valor 1 si la persona vive con su pareja y 0 si no, esta es utilizada en el mercado de trabajo como una señal de responsabilidad. La variable género también es una *dummy* que toma valor 1 si esta es mujer o 0 si es hombre, ya que existen practicas discriminatorias en ciertas ocupaciones por lo que ser mujer condiciona la probabilidad de pertenencia al mercado de trabajo; el coeficiente estimado nos da el incremento porcentual en la probabilidad de participar en el mercado laboral si se es mujer.

Las variables años de educación y experiencia se usan para medir el capital humano de los individuos, estas deben tener un impacto positivo en el mercado de trabajo ya que son utilizadas como señales sobre cualidades como la motivación y responsabilidad. También se incluyen las variables años de educación y experiencia al cuadrado por la misma razón que las anteriores. Como *proxy* de la experiencia se utiliza la variable experiencia potencial definida en el análisis de la data. Estos coeficientes nos dan el incremento porcentual que tienen un año adicional de escolaridad y de experiencia en la probabilidad.

La variable *dummy* para jóvenes toma valor 1 si los individuos tienen 20 años o menos y toma valor 0 si tiene más de 20 años. La variable *dummy* para las personas mayores toma valor 1 si los individuos tienen más de 50 años y 0 si tiene 50 años o menos. Estas variables se añaden ya que se cree que ser joven o persona mayor condiciona la probabilidad de pertenecer al mercado laboral.

Se añade una *dummy* para el parentesco de las persona que toma valor 1 si esta es jefe de hogar y 0 si no, ya que ser jefe de hogar disminuye el salario de reserva porque estas personas tienen la responsabilidad de mantener a su familias.

Por último se añade una variable *dummy* para controlar diferencias urbano-regionales que toma valor 0 si el trabajador vive en un área rural y valor 1 si vive en un área urbana.

IV. RESULTADOS

IV.1. Participación de los individuos en el mercado laboral.

Los resultados obtenidos de la estimación del Probit sobre la participación de los individuos en el mercado laboral se muestran en la Tabla #1 (para especificaciones más sencillas ver Anexos A.1, A.2). La estimación arrojó un R cuadrado de 27,06% por lo que el modelo es significativo globalmente (test F). Todas las variables a excepción de **Rural** resultaron significativas a menos de 0,5% (test T). Todos los coeficientes tienen los signos esperados. Al aplicar los factores de expansión de la encuesta a la estimación para que esta fuese representativa de la población total, esta no varió significativamente, ver Anexos(Tabla A.6).

La variable **Años de educación**, al tener coeficiente positivo, nos quiere decir que a mayor número de años empleados en educación por los individuos, estos tendrán mayor probabilidad de pertenecer al mercado laboral; específicamente se tendría que un año de educación induce una probabilidad de 2.63% de participar en el mercado laboral. Las implicaciones acerca del efecto marginal de la educación sobre el mercado laboral, son las mismas pero en diferente magnitud cuando consideramos a las mujeres por separado. La educación parece tener un rol importante cuando la mujer decide participar en el mercado laboral. El coeficiente positivo de la variable **Mujerxaños educación** indica

que manteniendo los otros factores constantes, a medida que aumenta los años de educación, la probabilidad de que la mujer pertenezca al mercado laboral aumenta. Se aprecia que la educación tiene diferentes efectos en los patrones de participación en el mercado laboral cuando se trata del género.

La variable **Edad** arrojó un coeficiente positivo, lo que indica que a mayor edad aumenta la probabilidad de los individuos de pertenecer al mercado laboral, pero cabe decir que lo hace a una tasa decreciente, pues al agregar la variable edad al cuadrado en la estimación, se obtiene un coeficiente negativo.

Los jóvenes menores de veinte años tienen pocas probabilidades de pertenecer al mercado laboral, esta misma situación se repite para los individuos mayores de 50 años, corroborando el punto anterior.

Las mujeres tienen menos probabilidad que los hombres de pertenecer al mercado de trabajo, esto lo podemos corroborar en el Grafico #2, donde se puede apreciar que la fuerza de trabajo esta compuesta en su mayoría por el género masculino.

La probabilidad de los individuos que son jefe de hogar pertenezcan al mercado laboral es 62% mayor que los que no son jefe de hogar, ya que posiblemente estas personas tengan la responsabilidad de mantener a sus familias y por ende sus exigencias para ingresar al mercado laboral sean menores.

En muchos casos la mujer tiene que asumir el rol de jefe de hogar y como tales tienen que destinar su tiempo no solo a actividades domésticas, sino también a actividades de

obtención de ganancias. El coeficiente positivo de la variable *dummy* para la **mujer jefe de hogar**, indica que la probabilidad de que la mujer participe en el mercado de trabajo cuando asume este rol es 16,11% mayor que las que no lo asumen.

El coeficiente de la variable **soltero** al ser positiva nos indica, que aquellos individuos con estado civil soltero tienen 11,69% más de probabilidad de pertenecer al mercado laboral que aquellos que no lo son.

Los resultados antes descritos difieren sustancialmente en magnitudes mas no en sus implicaciones a los obtenidos por Corbacho(2000). En ambos casos son las mujeres menos educadas, los individuos que no son jefe de hogar, los jóvenes menores de veinte años y los adultos mayores de 50 años los que tienen menor probabilidad de pertenecer al mercado laboral (véase cuadro #6).

Cuadro # 6 Comparación de Variables Venezuela Centro América

	Venezuela[1]	*Costa rica*[2]	*El salvador*[2]	*Honduras*[2]	*Nicaragua*[2]
Jefe de hogar	0.6200	0.3747	0.2133	0.3066	0.2303
Menores de 20 años	-0.6166	-0.2674	-0.2444	-0.1698	-0.1522
Mayores de 50 años	-0.3590	-0.1625	-0.0971	-0.0642	-0.004
Mujeresxaños de educación	0.2182	0.0329	0.0315	0.0261	0.0211

Fuente 1: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Cálculos propios
Fuente 2: Estimaciones de Encuesta de Hogares realizadas por Corbacho (2000)

Tabla #1 Especificación #3

Variable Dependiente: Fuerza de Trabajo			
Variables Explicativas	Coeficiente	z	P>z
Edad	0,1094	40.282	0.000
Edad^2	-0,0013	-43.960	0.000
Años de educación	0,0263	7.475	0.000
Años de educación^2	0,0005	2.352	0.004
Menores de 20 años*	-0,6166	-25.760	0.000
Mayores de 50 años*	-0,3590	-12.321	0.000
Jefe de hogar*	0,6200	25.439	0.000
Mujeres*	-1,2663	-34.313	0.000
Soltero*	0,1169	7.233	0.000
Mujer jefe de hogar*	0,1611	-5.265	0.000
Mujerxaños educación*	0,2182	6.139	0.000
Rural*	0,0172	0.899	0.368
Constante	-1,2817	-20.588	0.000
Number of obs = 56508			
Pseudo R2 = 0,2706			
Wald chi2(10) = 20815,51			
Prob > chi2 = 0.0000			

Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Estimaciones propias empleando un modelo Probit

IV.2 Participación en el sector informal.

La Tabla #2 presenta los resultados de la estimación del Probit de participación de los trabajadores en el sector informal (para especificaciones más sencillas ver Anexos A.3, A.4). La estimación arrojó un R cuadrado de 12,3% siendo el modelo globalmente significativo (test F). Todas la variables a excepción de **mayores de 50 años** y **jefes de hogar** resultaron significativas individualmente a menos de 0,5% (test T) y los coeficientes estimados tienen los signos esperados. Se aplicaron igual que en el caso anterior los factores de expansión de la encuesta a la estimación, lo cual no varío significativamente ver Anexos (Tabla A.5).

La variable **años de educación** tiene un efecto negativo en la participación de los trabajadores en el sector informal, un año adicional de estudio induce una probabilidad negativa de 5 % de pertenecer al sector informal. Son los menos educados quienes conforman el conjunto de trabajadores en el sector informal. Cuando consideramos la interacción entre las mujeres y los años de educación, podemos apreciar que la mujer al estar más educada disminuye su probabilidad de pertenecer al sector informal. Esto corrobora el análisis del cuadro #5.

Los trabajadores menores de veinte años, tienen cerca de un 7,4% más de probabilidad de trabajar en el sector informal que los trabajadores mayores de veinte años.

La *dummy* para el genero, refleja la alta probabilidad (52%) que tienen las mujeres de pertenecer al sector informal. Esto se puede deber a una mayor flexibilidad de horario y la posibilidad de combinar actividades con la producción doméstica.

El coeficiente negativo de la variable **mujer jefe de hogar**, nos indica que aquellas mujeres que asumen este rol tienen menos probabilidad de pertenecer al sector informal que aquellas que no son jefe de hogar.

Finalmente, la *dummy* para el **sector rural**, muestra un coeficiente positivo. Los trabajadores de las áreas rurales tienen 7,10% más de probabilidad de pertenecer al sector informal que los trabajadores urbanos, esto puede deberse a una estrategia de supervivencia o simplemente a una diversificación de las fuentes de ingreso.

Márquez, Betancourt y Freije(1993), coinciden en que las personas con mayor nivel de educación tienden a ocuparse en el sector formal, mientras las mujeres con baja capacitación tienden a incorporarse en el sector informal

A su vez estos resultados concuerdan con los obtenidos por Orlando(2000), donde la autora establece que los trabajadores que tienen menos años de escolaridad, las mujeres y aquellos que residen en áreas rurales, son los que tienen mayor probabilidad de pertenecer al sector informal.

De igual manera Corbacho(2000), en su estudio para América Central concluye que las mujeres, los menos educados y los trabajadores menores de veinte años, tienen mayor probabilidad de pertenecer al sector informal que cualquier otro grupo de trabajadores.

Coincidiendo una vez mas con los resultados antes presentados, se podría decir que el sector informal en América Latina tiene una composición similar.(ver Cuadro # 7)

Cuadro # 7 Comparación de Variables Venezuela -Centro América

	Venezuela	*Costa Rica*	*El Salvador*	*Honduras*	*Nicaragua*
Años de educación	-0,0505	-0,0046	-0,0071	-0,0253	0,0233*
Menores de 20 años	0,0764	0,1396	0,0881	0,0639	-0,0171*
Mujeres	0,5239	0,2213	-0,0410	0,2019	0,0961

Fuente 1: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Cálculos propios
Fuente 2: Estimaciones de Encuesta de Hogares realizadas por Corbacho (2000)
*Coeficiente no significativo

Tabla #2 Especificación #3

Variable Dependiente: Sector Informal			
Variables Explicativas	**Coeficiente**	**z**	**P>z**
Edad	-0,0311	-7.238	0.000
Edad^2	0,0004	8.228	0.000
Años de educación	-0,0505	-11.887	0.000
Años de educación^2	-0,0017	-6.323	0.000
Menores de 20 años*	0.0764	2.049	0.001
Mayores de 50 años	-0,0741	-1.992	0.046
Jefe de hogar*	0,0349	1.442	0.149
Mujeres*	0,5239	11.371	0.000
Soltero*	0,0428	2.022	0.002
Mujer jefe de hogar*	-0,1408	-3.612	0.000
Mujerxaños educación	-0,0558	-12.731	0.000
Rural*	0,0710	2.766	0.005
Trabajo temporal*	0,4378	22.357	0.000
Constante	0,9529	10.661	0.000
Number of obs = 27.056			
Pseudo R2= 0,01232			
Wald chi2(10) = 20815,51			
Prob > chi2 = 0.0000			

Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Estimaciones propias empleando un modelo Probit

V. CONCLUSIONES

Venezuela en las últimas décadas ha estado experimentando importantes y radicales cambios en lo político, económico y social. Un mercado de trabajo claramente segmentado entre trabajadores formales e informales, con estos últimos incrementando de manera notable su participación en el empleo.

Los resultados de la participación de los individuos en el mercado laboral nos muestra que las mujeres menos educadas, aquellos que no son jefes de hogar, los menores de 20 años y los mayores de 50 años tienen poca probabilidad de pertenecer al mercado laboral.

El análisis de cuales son los principales determinantes en la probabilidad de que los trabajadores participen en el sector informal, nos muestra que los más importantes son el género, los años de escolaridad aprobados y la edad de los trabajadores.

Todos los resultados obtenidos concuerdan con los esperados, quedando comprobadas cada una de las hipótesis planteadas.

Se puede concluir que para la muestra en estudio:

A pesar de que el mercado laboral venezolano esta conformado principalmente por trabajadores del género masculino, son las mujeres las que tienen mayor probabilidad de

pertenecer al sector informal y en especial aquellas que tienen pocos años de escolaridad.

Los trabajadores menos educados tienen mayor probabilidad de pertenecer al sector informal que aquellos que tienen una mayor escolaridad.

Los jóvenes en Venezuela tienen mayor probabilidad de participar en el sector informal que los trabajadores de mayor edad.

Son los trabajadores con estado civil soltero, los que tienen mayor probabilidad de pertenecer al sector informal.

Las implicaciones de políticas de estos resultados parecieran estar claras. Es preciso diseñar programas dirigidos a los problemas específicos de los grupos en desventaja dentro del sector informal. La inversión en capital humano, como educación y la promoción de mecanismos para facilitar la inclusión de la mujer en el mercado laboral, debería incrementar las tasas de participación de la fuerza laboral en Venezuela. Incrementar el tamaño del sector formal mediante la flexibilización del marco regulatorio; simplificar la legislación laboral y tributaria, así como los procedimientos para la obtención de permisos y registros. Como implementar estas políticas es una importante pregunta para el Gobierno Nacional.

Un primer paso de suma relevancia sería investigar nuevas causas de la baja representación de la mujer en el mercado laboral, incluyendo aspectos culturales,

históricos e institucionales. Una investigación paralela debería analizar los sistemas educativos y los incentivos privados para invertir en educación dentro de la economía.

Se necesitan otras investigaciones sobre las causas del origen del crecimiento del sector informal. Seria útil para los que hacen política analizar porque un tan alto porcentaje de la población esta en el sector informal.

Este trabajo es un primer paso para entender al sector informal venezolano, estableciendo quienes son los más propensos a participar en este. Los siguientes pasos son: analizar porque estos grupos son los más propensos a pertenecer al sector informal; establecer cuando la participación en el sector informal constituye un problema y necesita la aplicación de políticas y determinar como estos problemas podrían ser solucionados efectivamente.

BIBLIOGRAFÍA

- BCV. (1993). *Estadísticas Socio-laborales de Venezuela.* Series Históricas 1936-1990. Tomo I. Caracas.

- Bello, Omar, (1999) "Pobreza: Un Mal Posible de Superar". *Documentos del Proyecto Pobreza.* Universidad Católica Andrés Bello y Asociación Civil para la Promoción de Estudios Sociales. Caracas.

- Betancourt, K., Freije, S., Marques, G (1995). *Mercado Laboral: Instituciones y Regulaciones.* Ediciones IESA. Caracas.

- Betancourt, K., Freije, S. (1994). "Sector Informal". *Documentos de base, Proyecto Venezuela Competitiva.* Ediciones IESA. Caracas.

- Brakha, Alex y Viera, Jorge (1992). "La Economía Informal: efectos económicos y posibilidades de desarrollo frente a sus niveles actuales en Venezuela". Tesis de pregrado no publicada. Universidad Católica Andrés Bello.

- Cardoso, H. (1971). "Comentarios sobres los conceptos de sobrepoblación relativa y marginalidad". *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, Nro1-2. México.

- Cartaya, V (1988). *El Sector Informal: Definición y Políticas*. ILDIS. Caracas.

- Castells, M y Portes, A (1986). "World underneath: the origins, dynamics and effects of the informal economy". *Ponencia presentada en Conference on the comparative study of informal Sector*. West Virginia.

- Corbacho, Ana. (2000). "Labor Markets in Central América. Informal Sector versus Formal Sector". *Devolopment Discussion Papers*. Central América Project Series.

- Cortes, F. (1989). "La informalidad: comedia de equivocaciones". *Nueva Sociedad N°97*.

- Daza, Abelardo (1999). "Foro Regulatorio. Estadísticas sobre el Mercado Laboral Venezolano". Ediciones IESA. Caracas.

- De Soto, Hernando (1986). *El Otro Sendero*. Editorial El Barranco. Lima

- Funkhouser, Eduard (1996). "The Urban Informal Sector in Central America: Household Survey Evidence". World Development.

- Giusti, J. (1973). "Organización y participación popular en Chile: el mito del hombre marginal". Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Buenos Aires.

- Greene, W. (1993). *Econometric Analyses*. Macmillan Publishing Company, 2nd Edition. New York.

- Gujarati, Damodar. (1990). *Econometría Básica.* Mc Graw Hill.

- "Informe Progreso Económico y Social en América Latina", (1998). *América Latina Frente a la Desigualdad.* Banco Interamericano de Desarrollo. Whasintong, D.C.

- Lewis, W. (1960). "Desarrollo económico con oferta limitada de fuerza de trabajo". *Trimestre económico*, 26(108). México.

- Long., Augusto (1996). "El Trabajo y la Economía Informal. Discusión de Enfoques Teóricos". *Serie Documentos de Trabajo*. Universidad de la Republica. Uruguay.

- Maldonado, C. (1995). "The Informal Sector: Legalization or Laissez-Faire?". *Internacional Labour Review*. Vol. 134(6).

- Maloney, W. (1996), "Dualism and the Unprotected or Informal Labor Market in Mexico: A Dynamic Approach". *Working Papers*. University of Illinois al Urbana-Campaign.

- Márquez, Gustavo (1995). *Reformas del Mercado Laboral ante la liberalización de la economía en América Latina*. Ediciones IESA. Caracas.

- Márquez, Gustavo (1998). *El problema del empleo en América Latina: Percepciones y hecho estilizados.* Banco Interamericano de desarrollo.

- Márquez, G, K. Betancourt y S. Freije (1993). "Cui Bono?: Regulation and Outcomes in the Labor Market." Washington D.C., Estados Unidos: Banco Mundial.

- Márquez, Gustavo y Portela, C. (1991). *Economía Informal.* Ediciones IESA. Caracas.

- Num, J (1969). "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal". *Revista Latinoamericana de Sociología*, Vol. 5, Nro.2. México.

- Orlando P, María Beatriz (2000). "El Sector Informal en Venezuela ¿Plataforma Barrera para la Reducción de la Pobreza?". *Documentos del Proyecto Pobreza.* Universidad Católica Andrés Bello y Asociación Civil para la Promoción de Estudios Sociales. Caracas.

- Pollack, Molly (1997). "Reflexiones sobre los indicadores del mercado de trabajo para el diseño de políticas con un enfoque basado en el género". *Serie Mujer y Desarrollo. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.*

- Portes, A y Benton, L. (1987). "Desarrollo industrial y absorción laboral: Una interpretación". Centro de Estudios Sociológicos. México.

- Portes, A y Sassen-Koob, S. (1987). "Making it underground: comparative material of the informal sector in western market societes". *American Journal of Sociology*, Vol. 93 Nro.1

- Quijano, A. (1971). "Polo marginal y mano de obra marginalizada". CEPAL. Santiago de Chile.

- Riutort, M. (1999). "Pobreza, Desigualdad y Crecimiento Económico". *Documentos del Proyecto Pobreza.* Universidad Católica Andrés Bello y Asociación Civil para la Promoción de Estudios de Estudios Sociales. Caracas.

- Rosenbluth, Guillermo, (1994). "The Informal Sector and Poverty in Latin America,". *CEPAL Review* .Vol. 52, pp. 155-175

- Székely, Miguel (2000). "The Economics of Poverty, Inequality and Wealth Accumulation in Mexico". *St. Anthony Series.*

- Tokman, Víctor (1990). "Sector Informal en América Latina: de subterráneo a legal". *Más allá de la regulación.* OIT-PREALC

- Tokman, Víctor (1991). *El Sector Informal en América Latina. Dos décadas de análisis.* Dirección Nacional de Publicaciones. México.

- Tomas, J.J (1992). *Informal economic activity.* Harvester Wheatsheaf. Gran Bretaña

- Torrado, S (1981). "Sobre los conceptos de Estrategias de supervivencia y Procesos de reproducción de la fuerza de trabajo: Notas teóricas metodológicas". *Demografía y economía.* Vol. XV, Nro. 2. México.

- Zambrano S, Luis (1999). "No solo basta crecer económicamente". *Documentos del Proyecto Pobreza*. UCAB y ACPES. Caracas.

ANEXOS

Tabla A.1 Especificación # 1

Variable Dependiente: Fuerza de Trabajo			
Variables Explicativas	**Coeficiente**	**z**	**P>z**
Edad	-0,0068	-15.181	0.000
Años de educación	0,0611	38.875	0.000
Jefe de hogar*	0,5615	35.254	0.000
Mujeres*	-0,9763	-78.916	0.000
Soltero*	-0,3770	-27.376	0.000
Rural*	0,0606	3.365	0.001
Constante	0,4964	18.795	0.000
Number of obs = 56508			
Pseudo R2 = 0,1640			
Wald chi2(6) = 12616,91			
Prob > chi2 = 0.0000			

Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Estimaciones propias empleando un modelo Probit
*Variable *dummy*

Tabla A.2 Especificación # 2

Variable Dependiente: Fuerza de Trabajo			
Variables Explicativas	Coeficiente	z	P>z
Edad	-0,0068	-15.181	0.000
Años de educación	0,0611	38.875	0.000
Jefe de hogar*	0,5615	35.254	0.000
Mujeres*	-0,9763	-78.916	0.000
Soltero*	-0,3770	-27.376	0.000
Rural*	0,0606	3.365	0.001
Constante	0,4964	18.795	0.000
Number of obs = 56508			
Pseudo R2 = 0,1640			
Wald chi2(6) = 12616,91			
Prob > chi2 = 0.0000			

Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Estimaciones propias empleando un modelo Probit
*Variable *dummy*

Tabla A.3 Especificación # 1

Variable Dependiente: Sector Informal			
Variables Explicativas	**Coeficiente**	**z**	**P>z**
Edad	0,0024828	3.404	0.001
Años de educación	-0,0968063	-45.469	0.000
Jefe de hogar*	-0,0253956	-1.271	0.204
Mujeres*	-0,0317757	-1.754	0.079
Soltero*	0,0668466	3.396	0.001
Trabajo Temporal*	0,4369196	22.549	0.000
Rural*	0,0311845	1.227	0.220
Constante	0,663695	17.809	0.000
Number of obs = 27056			
Pseudo R2 = 0,0856			
Wald chi2(7) = 3206,14			
Prob > chi2 = 0.0000			

Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI) Estimaciones propias empleando un modelo Probit
*Variable

Tabla A.4 Especificación # 2

Variable Dependiente: Sector Informal			
Variables Explicativas	**Coeficiente**	**z**	**P>z**
Edad	-0,0309574	-7.265	0.000
Edad^2	0,000444	8.436	0.000
Años de educación	-0,068541	-17.006	0.000
Años de educación^2	-0,0019021	-7.131	0.000
Menores de 20 años*	0,101002	2.728	0.005
Mayores de 50 años*	-0,0696443	-1.887	0.059
Jefe de hogar*	0,0040641	0.169	0.866
Mujeres*	0,0734489	3.257	0.001
Soltero*	0,0170723	0.818	0.414
Mujer jefe de hogar*	-0,0698817	-1.841	0.066
Rural*	0,0406639	1.599	0.110
Constante	0.9852258	13.505	0.000
Number of obs = 27056			
Pseudo R2 = 0,0771			
Wald chi2(11) = 2886,22			
Prob > chi2 = 0.0000			

Fuente: Encuesta de Hogares por muestreo (OCEI)
Estimaciones propias empleando un modelo Probit
*Variable dummy

Tabla A.5 Especificación # 4

Variable Dependiente: Sector informal			
Variables Explicativas	**Coeficiente**	**z**	**P>z**
Edad	-0,0220873	-4.379	0.000
Edad^2	0,000345	5.516	0.000
Años de educación	-0,0531619	-10.581	0.000
Años de educación^2	-0,0012815	-3.950	0.000
Menores de 20 años*	0,1375449	3.149	0.002
Mayores de 50 años*	-0,0686022	-1.542	0.123
Jefe de hogar*	0,0176134	0.620	0.535
Mujeres*	0,5178095	9.109	0.000
Soltero*	0,0232106	0.931	0.352
Mujer jefe de hogar*	-0,1086189	-2.360	0.018
Mujerxaños educación*	-0,0528515	-9.770	0.000
Rural*	0,1701453	5.432	0.000
Trabajo temporal*	0,4502164	19.435	0.000
Constante	0,7306226	6.909	0.000

Number of obs = 27.056
Población total =788941
Wald chi2(10) = 20815,51
Prob > chi2 = 0.0000

Tabla A.6 Especificación # 4

Variable Dependiente: Fuerza de Trabajo			
Variables Explicativas	Coeficiente	z	P>z
Edad	0,1094	40.282	0.000
Edad2	-0,0013	-43.960	0.000
Años de educación	0,0263	7.475	0.000
Años de educación^2	0,0005	2.352	0.004
Menores de 20 años*	-0,6166	-25.760	0.000
Mayores de 50 años*	-0,3590	-12.321	0.000
Jefe de hogar*	0,6200	25.439	0.000
Mujeres*	-1,2663	-34.313	0.000
Soltero	0,1169	7.233	0.000
Mujer jefe de hogar*	0,1611	-5.265	0.000
Mujerxaños educación	0,2182	6.139	0.000
Rural*	0,0172	0.899	0.368
Constante	-1,2817	-20.588	0.000

Number of obs = 56508
Población Total = 15768492
Wald chi2(10) = 20815,51
Prob> chi2 = 0.0000