

Social
23642
2003
c.2

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CS. SOCIALES
BIBLIOTECA

**EL SECTOR INFORMAL URBANO Y EL COMERCIO AMBUALNTE;
COMO UNA EXPRESIÓN DE LA MARGINALIDAD Y LA EXCLUSIÓN
SOCIAL.**

Tesis Para Optar Al Titulo Profesional de Sociólogo

Nicolás López Cuevas
Profesor asesor: Hugo Madariaga

Santiago de Chile, Abril de 2003

Promesa cumplida...

Gracias Mamá por tu tremenda incondicionalidad,
Por todo tu esfuerzo, todo tu apoyo y por sobre todo,
Por tu Gigante amor.
Gracias por todo lo que tú solamente sabes entregar.

Gracias Padre por tu inmenso amor, por tus palabras,
Sin ti, nada hubiera empezado ni terminado....
Gracias por dejarme un camino a seguir y saber que siempre
estaremos juntos.
Con tu vida me regalaste lo mejor de la mía....

INDICE DE CONTENIDOS	PÁGINA
INTRODUCCION	3
Capítulo 1: Antecedentes Generales	6
Capítulo 2: Marco teórico conceptual	
2.1 <i>Chile: la marginalidad como centro del debate</i>	22
2.2 <i>El sector informal</i>	25
2.2.1 <i>El dualismo estructural</i>	28
2.2.2 <i>Una explicación estructural del comercio informal</i>	30
2.2.3 <i>Punto de encuentro entre sectores</i>	32
2.3 <i>Revisión de la teoría de la exclusión</i>	35
2.3.1 <i>Eje conceptual</i>	36
2.3.2 <i>Análisis de la exclusión social y sus dimensiones</i>	37
Capítulo 3: Metodología y Objetivos	
3.1 <i>Objetivos de la investigación</i>	40
3.2 <i>Marco metodológico</i>	41
Capítulo 4: Análisis de los resultados	
4.1 <i>Análisis de resultados para el sector informal 1990 - 2000</i>	46
4.1.1 <i>Evolución y composición del empleo informal en Chile</i>	46
4.1.2 <i>Caracterización del empleo informal durante 1990 - 2000</i>	49
4.1.3 <i>Diferenciales de salarios entre trabajadores de los sectores y retornos a la educación</i>	57
4.2 <i>Análisis de resultados para el sector ambulante 1990 - 2000</i>	69
4.2.1 <i>Evolución del comercio ambulante 1990 - 2000</i>	69
4.2.2 <i>Caracterización del empleado perteneciente al comercio ambulante</i>	70
4.2.3 <i>VARIABLES comparativas de exclusión con respecto al comerciante ambulante</i>	73
	80
CONCLUSIONES	
	83
BIBLIOGRAFIA	
ANEXOS	

INTRODUCCION

El año 2002 se cumplió el trigésimo aniversario del informe de Kenya de la OIT, que inicia en el mundo el debate sobre el Sector Informal¹. Durante estas tres décadas, una vasta literatura, tanto teórica como empírica, ha procurado explicar las características, las causas y las consecuencias de este tipo de trabajo. Sin embargo, las actividades informales siguen estando presente en los países en desarrollo y especialmente en América Latina, donde el tema continua preocupando a los investigadores y a los responsables de la formulación de políticas sociales y laborales.

A través de los años, el concepto de informalidad, y el uso que se le ha dado a este, ha presentado variaciones. Esta noción ha sido atribuida ha ocupaciones ilegales y al mismo tiempo de subsistencia, develando así la dificultad en el manejo de este fenómeno: la multiplicidad de definiciones que existen en torno a él.

Claramente la realidad del sector informal tiene sus propios atributos en cada país de América Latina. Este estudio de caso, analiza al sector informal chileno, con énfasis en los cambios y proyecciones presentados por este sector en la década pasada. ¿Quién no ha presenciado en épocas de verano, a esos vendedores de helado o bebida que inundan las calles de Santiago?, quizás esa sea la representación más clara del trabajador informal urbano, el cual es, el comercio ambulante o callejero.

En tal sentido, resulta pertinente preguntarse ¿Cuáles son sus características?, ¿Qué tamaño abarca el empleo informal?, ¿Qué diferencias tienen con los otros trabajadores?, etc.

En este marco de interrogantes, el subgrupo del comercio ambulante tiene sus propias interrogantes y características, tales como; sus ingresos, distribución por genero o edad, etc. El trabajo realizado además presentara algunos puntos de exclusión que tienen este

¹ OIT (1972)

tipo de trabajadores con respecto a otros trabajadores que se desarrollan en el comercio establecido legalmente.

De lo anterior, se plantean como objetivos principales del estudio; a) estudiar la evolución del Empleo Informal durante la década del 90; b) caracterizar a los trabajadores informales desde el punto de vista de su edad, educación, ocupación, sexo y localización geográfica; c) estudiar las diferencias salariales entre trabajadores informales y formales; d) estudiar diferencias de retornos a la educación entre trabajadores formales e informales; e) Estudiar la evolución porcentual del comercio ambulante en la región metropolitana; f) Caracterizar a los comerciantes ambulantes desde el punto de vista de su edad, educación, ocupación, sexo y localización geográfica; y g) Distinguir diferencias de exclusión con otros tipos de empleo de la región Metropolitana.

El estudio toma como referencia el total de los ocupados del país de zonas urbanas, abarcando toda la década del 90. Ello permite discutir si hay un comportamiento cíclico de la informalidad.

Este informe se divide en 4 capítulos, el primero recoge datos e información relevante para introducir al lector en antecedentes sobre la informalidad en Chile. El segundo, abarcará distintos conceptos que se plantean en torno al sector informal y a un enfoque teórico del mismo, pasando por teorías estructuralistas a la de exclusión social. El tercer capítulo de este estudio consiste en los objetivos propuestos para el mismo, y el marco metodológico en que se desarrolla la investigación. Por último, el capítulo cuarto, abarca los análisis de los resultados obtenidos para la observación de la evolución, características y distinciones del sector informal en su globalidad, y por otra parte, para el subgrupo del comercio ambulante, -en relación a los objetivos planteados- obtenidos a través del manejo de datos de la Casen 1990, 1996 y 2000.

En consecuencia el documento pretende el estudio de la informalidad y sus características, especificando en la subcategoría del comercio ambulante, para toda una década de estudio, y desde ahí buscar una mejor planificación y observación del mercado laboral en

Chile, con respecto a esta segmentación laboral, de la que muchas veces es mencionada reiterativamente, pero poco conocida.

CAPITULO 1: ANTECEDENTES GENERALES.

Es necesario contextualizar el término marginalidad, que engloba y caracteriza al sector informal y por consecuencia al comercio ambulante.

El concepto de marginalidad utilizado en Latinoamérica en la década de los 50, fue en primer momento una categoría espacial, identificándose como marginales a quienes vivían en asentamientos precarios ubicados en las periferias de las ciudades; constituyendo una **Marginalidad Espacial**

La sociedad latinoamericana se caracteriza por englobar, (como señalan muchos autores), las poblaciones en dos segmentos dicotómicos: un grupo participante y una masa marginal. Casi por definición, un marginal es una persona que no participa, salvo en pequeñas proporciones, de los bienes y recursos a disposición de la sociedad, y de las decisiones que la moldean y estructuran; concepción de la **Marginalidad Participativa**.

Para Baño y Faletto², la marginalidad se trata a partir de la perspectiva de las posibilidades de centralización de intereses y de organización y acción colectiva, definiendo la marginación social como la exclusión estructural tanto de unas relaciones de producción prevaletentes, como de la participación en el producto social, incluyendo en esta la categoría de los vendedores ambulantes.

Se observa que un rasgo importante de los grupos marginales es que su proveedor generalizado es el estado, planteándoles demandas ligadas a la subsistencia. En el caso del sector informal tratan de establecer una relación intermediaria con el cliente, lo que no permite que se constituyan como un sujeto colectivo propiamente tal, sino que se mantienen como sujetos aislados a pesar de su situación similar.

La modernización parcial de la economía implica reestructuración tecnológica y económica de las empresas, que reducen la demanda de fuerza de trabajo e incluso expulsan trabajadores. Otras empresas son llevadas a la quiebra en cuanto no logran mantener el ritmo de la modernización ni sostener precios competitivos internacionalmente, en una economía

² Baño-Faletto (1996)

abierta. A esto hay que agregar que el Estado, tampoco esta en condiciones de absorber la totalidad de la fuerza de trabajo nacional.

Al hablar ahora de un proceso de movilización y activación económica del mundo de los pobres tiene un significado sociológico de la mayor importancia, sobre todo cuando nos preguntamos por la emergencia de nuevos actores y movimientos sociales. Es así como Luis Razeto³, vislumbra procesos de movilización y activación social en sectores de la población; donde se aprecian ondas sucesivas de activación social dentro de sectores subalternos de la sociedad. El primero hace referencia a la movilización demográfica, "marginalidad". El segundo a una movilización política, (movilización poblacional), "base social". Y una tercera movilización es la económica, que da paso a los informales.

El comercio ambulante, como parte de una economía informal, se presenta como un "producto" marginal, ya que se encuentra afuera del sistema productivo, y del sistema de comercialización formalizados legalmente. Si bien se discute si esta forma de marginalidad es aceptada socialmente, no cabe duda que representa un fenómeno social que a partir de los años ochenta va obteniendo códigos y pautas propiamente de una nueva subcultura urbana.

La oferta de mano de obra en las urbes de Latinoamérica ha crecido durante la posguerra, gracias al aporte de la migración campo-ciudad. Con esta creciente fuerza de trabajo, se da la alternativa de autocrearse empleos de bajos niveles de productividad. Como señala el PREALC.(1978), "...el rasgo más característico del proceso de desarrollo en América latina en las ultimas décadas es el escaso ritmo de creación de puestos de trabajo productivos, a pesar de haberse logrado un crecimiento apreciable del producto interno".

Aunque haya existido y exista crecimiento económico, cada vez un mayor porcentaje de la población económicamente activa ha ido quedando rezagada, pues no tienen cabida ni siquiera como obreros en las nuevas empresas que se crean en el moderno sector industrial.

El sector informal es altamente heterogéneo, presentando un gran mosaico de distintas actividades, donde sin embargo se pueden resaltar dos rasgos generales que llegan a englobar de manera simple estas actividades: La baja productividad indica que las actividades del sector informal se desenvuelven a niveles de subsistencia, sin poseer la capacidad para

³ Razeto (1993)

generar ahorro ni reinversiones que permitan elevar la producción de bienes o responder con mayor eficiencia a la demanda de servicios. Una segunda característica es la de privilegiar la mano de obra antes que el capital.

En relación con lo anterior, se hace necesario considerar una tipología del sector informal urbano, donde no debemos dejar de reconocer los esfuerzos de Luis Razeto, quien ha insistido en manifestar que este constituye un mundo complejo y diferenciado internamente. Asimismo, siguiendo a este autor⁴, quien plantea como variables útiles para la categorización la mayor o menor presencia de industrialización en la sociedad, y la mayor o menor presencia de elementos culturales tradicionales.

Si se analiza la distinta duración histórica de las ocupaciones estudiadas, es posible visualizar hoy día ocupaciones informales de larga data que existían con anterioridad a la década del '80, y que poseen caracteres y patrones mas o menos inmutables. Corresponden a opciones de subsistencias tradicionales, que no se han visto mayormente alteradas por las transformaciones políticas o económicas por las que han atravesado. Pese a que ocupan un intersticio de la economía capitalista, ellas no tienen su origen en la ocupación de estos espacios, sino más bien en procesos de modernización o activación económica populares anteriores a las crisis o recomodos de la economía capitalista en su conjunto. Hoy en la sociedad chilena continúan existiendo los comprahuesos y botellas, los yerbateros, los cachureros, los chincheros, volantineros, organilleros, vendedores de mote con huesillos, de sopaipillas, etc.

También es posible reconocer actividades que existían con anterioridad a la crisis del '80, pero que se vieron alteradas en su desenvolvimiento esencial. Por ejemplo, las costureras, dejaron de ser independientes, donde la mayoría de los oficios artesanales o manufactureros que no pudieron competir, por un lado con el boom de las importaciones, y por otro por los nuevos procesos de desarrollo tecnológico y de racionalidad económica que comenzaron a emerger en el país.

Otros oficios tuvieron auge en medio de la crisis. Son por lo general, unidades económicas que se articularon en función de las carencias más elementales de sobrevivencia básica. El aporte de los organismos no gubernamentales (ONG) y de la iglesia católica han

⁴ Razeto, (1993)

permitido, en parte, la mantención de algunas de estas organizaciones, en tanto que al acabarse la asistencia, muchas de ellas han desaparecido o han tenido que cambiar su configuración, es decir, transformándose en otro tipo de organizaciones o colectivos.

En tanto, otras ocupaciones individuales y unidades económicas han experimentado un auge producto de la implantación del nuevo modelo de modernización. Algunas de ellas tienen que ver con unidades informales que aprovechan oportunidades de generar ingresos dentro de mercados que están dominados por empresas oligopólicas, que dejan cierto nicho de demandas sin satisfacer, es decir, negocios de carácter individual o familiar que comercializan, producen u ofertan un servicio que la industria o la gran empresa no satisface. Otras unidades económicas se han consolidado en correspondencia con procesos de descentralización de la producción que desplazan la elaboración de piezas y partes o la ejecución de ciertas fases del proceso productivo, que desplazan a través de la subcontratación a pequeñas unidades económicas. Otro fenómeno en aumento es el de unidades económicas constituidas por integrantes que han tenido experiencias laborales dentro del sector formal que cuentan generalmente con un nivel de conocimiento y un capital inicial que les permite un mayor grado de acumulación. Enseguida se ubica la amplia gama de trabajadores por cuenta propia del sector comercio y servicios. Su aumento se ha producido fundamentalmente gracias a la mínima necesidad de capital y conocimiento requerido para desempeñar estas actividades, y que corresponden al último eslabón de la cadena productiva.

La introducción de variables históricas permite avanzar hacia la conformación de una tipología, que en sí no es un instrumento esquemático de lectura de la realidad socio-laboral de los excluidos sino que, por el contrario, una constatación de la complejidad de las interrelaciones económicas que producen los sujetos de la informalidad, que expresan un entrecruce constante entre las distintas ocupaciones de las que hacen parte, en los distintos momentos y espacios que apropian.

En la actualidad, del amplio espectro del mundo laboral de los excluidos, de los informales, es posible desprender las siguientes categorías:

A. Microempresa:

La mayoría de ellas está constituida por unidades económicas de comercialización, de producción o de servicios que desarrollan, por lo general, con un número reducido de operarios. Se constituye como la capa superior del sector informal, dentro de ellas se desarrollan una serie de funciones empresariales, relativamente especializadas, tales como abastecimiento, comercialización y producción. Muchas de ellas están constituidas por trabajadores provenientes del sector formal.

B. Negocios unipersonales y familiares independientes:

Está constituida por las organizaciones económicas que desarrollan una actividad que busca ocupar un segmento de mercado, desarrollan labores de comercialización y producción recurriendo a la mano de obra desocupada familiar. Tiene flexibilidad en los horarios de trabajo, en los costos de mantención, y puede combinarse con las labores domésticas.

C. Talleres laborales independientes:

Están constituidos generalmente por mujeres de distintas unidades domésticas, que desean superar su condición individual de subcontratación y aspiran a formar parte de la capa microempresarial. Estas organizaciones parecen ser de corta duración o transicionales. La mayoría de ellas tiene una dinámica económica de acumulación simple o de subsistencia.

D. Organizaciones económicas asociativas, cooperativas y solidarias:

Aquellas que gestionan sus propios recursos de ayuda mutua. Intentan suplir necesidades o carencias de tipo económica cultural, social o comunitaria, tales como los que afloraron durante la década de los '80; "comprando juntos", ollas comunes, huertos familiares, etc.

E. Talleres laborales, negocios unipersonales o familiares dependientes o por encargo:

Son unidades económicas que se encuentran ligadas directamente a una empresa mediante la sub-contratación o la externalización de servicios. Se centran exclusivamente en la producción y abastecimiento, pues no tienen que hacer gastos en comercialización ni

propaganda. Los costos de producción, los horarios de trabajo, la utilización de mano de obra están determinados por la empresa que solicita el servicio. Este tipo de actividad inhibe la creatividad artesanal y/o la gestión empresarial, constituyendo sólo una nueva forma de explotación patronal. Estas organizaciones se hallan en el nivel de subsistencia.

F. Trabajadores por cuenta propia. (TCP):

Corresponde a la amplia gama de oficios desarrollados por un solo individuo que por lo general no puede recurrir a la contratación remunerada de otras personas.

F.1. TCP. de la Producción:

Son los diversos negocios de venta de alimentos, como churros, cabritas, pan amasado, sopaipillas, etc., y también de artículos manufactureros simples, tales como, fabricas caseras de jabón, ceras, betunes, etc.

F.2. TCP. de Servicios:

Aquí se incluyen los "maestros chasquillas", los "gasfitters", electricistas, pintores y jardineros, que desempeñan labores ocasionales en diferentes rubros.

F.3. TCP. del Comercio:

Se ubican en esta categoría a todos los vendedores ambulantes, de la calle y de la locomoción colectiva, estos sujetos se mantiene en el plano de la ilegalidad, donde debido a la persecución policial, se mantienen en una permanente situación de inestabilidad económica y psicológica, que en ocasiones los vincula con el ámbito de la delincuencia.

F.4. TCP. Tradicionales:

Estos son los que tienen el dominio específico de una técnica u oficio de carácter ancestral. Aquí se incluyen los cerrajeros, tomeros, areneros, vendedores de algodones de dulce, etc.

G. Ilegalidad:

Aquí se encuentran actividades económicas sancionadas por la ley y por gran parte de la sociedad. En este margen se encuentra la delincuencia urbana contra la propiedad, los negocios de venta clandestina de licores, traficantes y comercializadores de drogas, la prostitución, etc.

H. Mendicidad:

Aquí se ubican actividades de pobreza inercial, propias de sujetos con trastornos físico-emocionales o de la tercera edad, con alto grado de marginación social.

Señalando el grupo de nuestro interés, el del trabajador por cuenta propia del comercio. Podemos decir al respecto que por ser una actividad que se realiza en la vía pública, por lo cual llama más la atención que otros oficios, se le asigna generalmente el papel prototipo de todo sector.

En un ámbito espacial específico, como Santiago, se ve caracterizado por un notable aumento en la venta callejera, donde las mismas municipalidades se han visto obligadas tomar alguna posición respecto de los ambulantes, para hacer frente al aumento de congestión peatonal en la vía pública en algunos sectores de la ciudad, principalmente el área céntrica, a sí señala el Prealc. 1987, "La decisión de enfrentar el problema a través de una política de desalojamiento y su presión permanente ejecutada por carabineros, intensifica la presencia del tema en la opinión pública."

Tratando de hacer un perfil del vendedor ambulante típico, gracias al texto de PREALC.1987⁵, se puede describir lo siguiente: la mayoría de los casos el o ella, es jefe de hogar, sobre quien cae la responsabilidad principal por el mantenimiento de su familia. Con respecto al nivel de formación, alcanza normalmente la educación básica completa y algunos años de experiencia en una o varias actividades. Con relación a la inserción al comercio callejero se hace una diferencia entre hombres y mujeres. Los hombres perdieron muchas veces su lugar en el mercado de trabajo formal, por reducciones de personal, despidos individuales, quiebra de la empresa en que trabajaba o falta de oportunidades de empleo. En

⁵ En el texto de Prealc. (1987), "Sector Informal", se hacen una serie de encuestas y entrevistas a comerciantes ambulantes. Donde gracias a estos datos se puede hacer un perfil cualitativo al respecto.

cambio, en el caso de las mujeres se aprecia que tuvieron generalmente que asumir el papel de jefa de hogar por haber ocurrido diversos problemas familiares.

Con respecto a su mercadería de venta, abarca normalmente una amplia gama de productos de relativamente bajo valor comercial por unidad. Los cambios en los artículos ofrecidos, se rigen principalmente por las condiciones climáticas (estacionales), la moda, o la introducción de novedades en el mercado.

Las principales fuentes de abastecimiento son los mayoristas y distribuidoras, donde el vendedor callejero a través de una cotización sistemática y continuada en busca de los precios más favorables, se ve en la necesidad de proveerse en varios lugares. Se trabaja en forma independiente y no como apatronado de algún proveedor o fabricante. En el aspecto de operabilidad, está obligado a mantener un alto ritmo en la frecuencia del aprovisionamiento debido a su capital restringido y por otra parte, no se le otorgan facilidades de parte de los intermediarios por no ser un cliente suficientemente fiable a causa de su situación ilegal.

Entonces la exclusión en que viven los comerciantes ambulantes, es el eje problemático de su situación, y a la vez de esta investigación, siendo esta exclusión materializada principalmente en dos formas. La primera corresponde a una exclusión formal, donde la ilegalidad de su actividad, hace que caigan sobre ellos políticas de represión, intentando extinguir por completo este tipo de comercio. Entonces los comerciantes ambulantes como grupo social, están fuera de un marco legal preestablecido en todo el país, sin obtener repuestas a sus demandas de una manera normativa e institucional.

El segundo es el de exclusión social, que se refiere a que ellos son considerados como parte de la cultura de la pobreza, en tal sentido se encuentran ajenos al desarrollo y progreso económico de otras capas sociales.

Para concluir en una propuesta general sobre el comercio ambulante. Se puede observar que con la persecución policial no se ha logrado una reducción esencial de la actividad, si no al contrario, se puede sostener una cierta estabilidad en la presencia de comerciantes ambulantes en la vía pública. Entonces se hace necesario reconocer que las causas de fondo que originan un comercio callejero de la actual dimensión y naturaleza, son de índole estructural, donde la existencia de estas causas no desaparece al intentar extinguir el

síntoma, como dice el Prealc. 1987, al respecto; "...es aquella parte de los ambulantes que se insertaron en la actividad por falta de fuentes de trabajo, por necesidad, por haber sido despedidos o por las remuneraciones demasiado bajas ofrecidas por otras alternativas de empleo, para hacer frente a las necesidades familiares". A lo cual el comercio ambulante es solo una expresión particular de un problema más global que exige esfuerzos a más largo plazo en el marco de la política económica nacional.

La mejor manera para acercarse al problema, es a través del desarrollo de un concepto integrativo, y no continuando una política de exclusión. En este plano, "...las municipalidades deben jugar un papel protagónico..., ellas deben operar en forma concertada para evitar efectos contraproducentes en las municipalidades vecinas" (Prealc.1987.). En este sentido se observa que no existe una estrategia clara y definida desde el gobierno central, para abordar el problema y dar respuesta al comercio ambulante, y donde solo se aprecian "minisoluciones" desde los gobiernos locales. Así por ejemplo se aprecian municipalidades que diseñan estrategias de reubicación y legalización para la actividad, mientras otras solo ejecutan políticas de represión y exclusión.

A causa de la misma naturaleza del comercio ambulante resulta difícil medir este fenómeno, ya que por lo general consiste de actividades no registradas en las estadísticas oficiales, razón por la cual se han intentado diferentes aproximaciones. Ellas se ven afectadas, sin embargo, por el mismo carácter evasivo y altamente dinámico de las actividades informales, y las relativamente rígidas categorías utilizadas para abarcarlas. Como por ejemplo, en la dimensión de la población económicamente activa en formal e informal, comúnmente utilizada por PREALC y otras organizaciones, no toman en cuenta el hecho de que con que frecuencia los mismos trabajadores participan en ambos tipos de actividades, dividiendo su tiempo entre ellas o alternando los dos tipos de empleo durante sus vidas.

Se estimaron datos que demostraban que entre 1990-1994 alrededor de 8,4 de cada 10 de los puestos de trabajos creados correspondían al sector informal reuniendo el mayor porcentaje de la mano de obra (Vásquez, 2001).

Sumado a lo anterior, la OIT (Panorama Laboral 1997) estimó que más de la mitad de la población ocupada en las ciudades latinoamericanas se desempeñan en el sector informal lo

que ha significado bajos ingresos, inestabilidad, carencia de protección y una limitada perspectiva de progreso laboral futuro.

Utilizando datos más exhaustivos publicados por la OIT (OIT, 2001), puede ponerse de relieve alguna afirmación general acerca del sector informal en la región; durante la década de los 90 el empleo informal en la región ha ido en aumento (ver cuadro 1). Alrededor de 66 millones de personas en las áreas urbanas laboran en la década de los 90 en el sector informal, que provee alrededor del 48% de los empleos urbanos en América Latina. En todos los países de la región, el empleo por cuenta propia es el principal componente de los empleos informales, seguido por los trabajadores asalariados que trabajan en pequeñas empresas y los trabajadores del servicio doméstico. En todos los países, las mujeres muestran una menor participación que los hombres entre los empleados asalariados de pequeñas empresas. Los ingresos como múltiplo de la línea de la pobreza han disminuido en todos los países, con excepción de Chile, según los datos de la OIT (2001). Los trabajadores del sector informal han seguido esa tendencia y sus ingresos promedio están siempre por debajo del promedio nacional. Sin embargo, existen diferencias entre los trabajadores informales. En promedio, los trabajadores por cuenta propia tienen salarios mayores que los asalariados, y éstos perciben mayores ingresos que los trabajadores del servicio doméstico en casi todos los países.

Cuadro N° 1
América Latina: Estructura del empleo no agrícola 1990 -2000

Año	Sector Informal			
	Total	Independientes (a)	Domesticos	Micro-empresa (b)
1990	42.8	22.2	5.8	14.7
1995	46.1	24	7.4	14.8
2000	46.9	24.6	6.7	15.6

a) Incluye trabajadores por cuenta propia (excepto profesionales y técnicos) y trabajadores familiares.

b) Ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con hasta diez trabajadores.

Fuente: Panorama Laboral 2001, América Latina y el Caribe. OIT.

En cuanto a las personas que tienen mayor probabilidad de pertenecer al sector informal, en dos estudios consultados, el de Marcoullier, Ruiz de Castilla y Woodruff (1997) en el que utilizan datos de Perú y México, y el de Saavedra y Chong (1999) en el que emplean datos de Perú, se encontró una mayor probabilidad que las mujeres y los hombres jóvenes, que no son jefes de hogar, trabajen en dicho sector. Freije (2001) señala además, que existen numerosos estudios que identifican a las personas de menor experiencia laboral y menor educación como aquellas con mayor probabilidad de pertenecer al sector informal. En consecuencia, en el sector informal figuran una gran proporción de jóvenes.

Por otro lado, se aprecia una gran variedad de literatura que abarca el tema de los diferenciales de salarios entre los trabajadores formales e informales en la región. Asimismo existen evidencias que los salarios promedio en el sector formal son superiores a los del sector informal en los países de la región. (Freije, 2001)

Una explicación, es la hipótesis que los diferenciales salariales se deben a la segmentación del mercado laboral. En tal sentido, los empleos en el sector formal están racionados por que están protegidos por los sindicatos o porque existe alguna forma de segregación o simplemente por que los empleos formales son escasos y, desde que existe cierta forma de rigidez salarial, están racionados. En consecuencia, personas con idénticas características productivas y capital humano ganan distintos salarios dependiendo en el sector en que trabajen.⁶

Los análisis rigurosos de los datos han mostrado que los diferenciales salariales entre los sectores formal e informal son estadísticamente significativos, incluso después de neutralizar el efecto de capital humano y de la condición socioeconómica del hogar, así como el sesgo de la selectividad. Gindling (1991) en el caso de Costa Rica; Marcoullier y colaboradores (1997) en los casos de México, El Salvador y Perú; Saavedra y Chong (1999) en el caso de Perú. Han confirmado, a través de sus estudios, la hipótesis de la segmentación laboral, encontrando que el rendimiento de la educación en el sector informal no es significativo o es menor que en el sector formal. Ello se ha considerado como evidencia de la segmentación del mercado laboral, por que la misma característica productiva (la educación) se remunera en forma diferente en ambos sectores.

⁶. Mayores antecedentes sobre este punto en: Gindling (1991), Marcoullier y colaboradores (1997) y Saavedra y Chong (1999)

Maloney (1999) en cambio, sostiene que la prueba definitiva de la hipótesis de mercado laboral segmentado requiere datos de panel para verificar si los individuos están realmente atrapados en un determinado sector o si pueden desplazarse libremente de un sector a otro. El autor encuentra que los desplazamientos del sector formal al informal son tan probables como los del sector informal al formal. Ello es contrario a la hipótesis del mercado laboral segmentado, por que significa entonces que hay quienes están dispuestos a desplazarse del sector formal al informal. Sin embargo, el autor reconoce también que los trabajadores menos educados y con menos experiencia muestran una mayor probabilidad que los otros trabajadores de ingresar al sector informal.

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CS. SOCIALES
BIBLIOTECA

El Caso de Chile

Entre los estudios realizados en Chile sobre el empleo informal durante la década de los '90 se encuentran los trabajos del Ministerio de Planificación y Cooperación (Mideplan)⁷, Mizala y Romaguera⁸, CEPAL y OIT, en tal sentido, las estimaciones que se obtienen de la población informal en Chile es muy variada y con grandes diferencias (ver cuadro 2), debido principalmente a las formas de operacionalizar conceptualmente al Empleo informal. Por ejemplo, Mideplan considera como informales a trabajadores de empresas del sector servicio y comercio de menos 5 empleados sin contrato de trabajo; en cambio, la OIT hasta finales de 1999⁹, define como informales a los trabajadores de empresas de menos 10 empleados.

⁷ Chacón 1997 y Mideplan 1995

⁸ Mizala y Romaguera (1996)

⁹ La definición de sector informal para la OIT, cambio desde finales del año 1999 a: trabajadores por cuenta propia (excluidos profesionales y técnicos), familiares no remunerados, servicio doméstico y empleados en establecimientos de menos cinco trabajadores. Tokman (2001)

Cuadro N° 2

Estimación porcentual del Empleo Informal en Chile (1990 -1998)

	1990	1992	1994	1996	1997	1998
Mideplan (1)	37,9	21,5	37,3	36,1		
OIT (2)	49,9				51,3	
PREALC (3)	41,9	42		38,8		
CEPAL (4)	37		32,1			30,8
A. Mizala y P. Romaguera (5)	21,7	21,6	22			23

Fuente: (1) Boris Chacón (1997), (2) Panorama laboral 1998, (3) Prealc 1993, (4) Panorama Social de América Latina 1999-2000, (5) Mizala y Romaguera (1996) y (2001).

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CS. SOCIALES
BIBLIOTECA

Los trabajos realizados por Mizala y Romaguera (1996) y Chacón (1997) analizaron también las diferencias salariales entre trabajadores informales versus los trabajadores formales, encontrándose en ambas un salario menor en el sector informal. Como se aprecia en el cuadro 3, la estimación realizada por Boris Chacón (Mideplan, 1997) es la razón del ingreso medio entre los dos sectores (sin controles de capital humano), donde en 1990 el promedio de los ingresos del sector formal es mayor en un 38% en comparación con el sector informal, en 1994 un 46% y en 1996 un 27%.

Por su parte, Mizala y Romaguera (1996) realizan dos estimaciones de diferenciales salariales, la primera es una diferencia porcentual en base a medias aritméticas (sin ningún tipo de control) y la segunda a través de una ecuación en que se controla por el capital humano y la rama de la actividad en que se desempeña el trabajador. Para la estimación de diferencias porcentuales de media aritmética, los ingresos mensuales en 1990 de los trabajadores informales eran un 30% inferiores a los del sector formal en cambio, trabajadores con similares características de capital humano y desempeñándose en la misma rama de actividad las diferencias salariales se reducen a un 19% ese mismo año. Para el año 1992, las diferencias salariales aumentan en ambas estimaciones.

Cuadro N°3

Diferencias de salarios entre Sectores (1990-1996)

	1990	1992	1994	1996
Mideplan (1)				
Formal / informal	1.38		1.46	1.27
Diferencia % en base a promedio aritmético (sin control) - (2)	-30	-35		
Diferencia controlando capital humano y rama de actividad (2)	-19	-21		

Fuente: (1) Boris Chacón (1997), (2) Mizala y Romaguera (1996).

EL CASO ESPECÍFICO DE LA COMUNA DE SANTIAGO.

A principios de la década de los ochenta muchos trabajadores debieron enfrentar el problema del elevado desempleo recurriendo a actividades informales y de comercio ambulante. En 1983 se estimaba, bajo diversos estudios del PET (programa de economía del trabajo), que solo en el centro de Santiago existían mas de 8.000 comerciantes ambulantes, y en el total del país unos 40.000 personas. Su ingreso promedio era de \$4.500 pesos (el 75% del ingreso mínimo líquido).¹⁰

Una de las principales características de la evolución del comercio informal en la comuna de Santiago, es la diferencia entre la cantidad de habitantes residentes y la cantidad de personas que circulan por ella (población flotante). Esto se debe a su centralidad y a la gran confluencia de medios de transporte. La comuna de Santiago capta, o por ella circula, entre un 50 y un 70% de las personas que se movilizan en el transporte público para realizar actividades no residenciales del gran Santiago, a pesar que tienen solo el 5% de su población. Esto se explica en parte, por que la oferta de empleo es muy superior ala demanda de sus residentes, todo lo cual favorece también la formalización del comercio informal y genera mayores posibilidades de obtención de ingresos.¹¹

¹⁰ Roberto Urmeneta, (1996) "Indicadores económicos sociales" n°141 (PET).

¹¹ Roberto Urmeneta, (1996) "Indicadores económicos sociales" n°141 (PET).

Otro factor que es importante mencionar es la política explícita del municipio a través de un programa de formalización del comercio en la vía pública. Este tiene el propósito de recuperar el espacio público de la comuna y buscar alternativas laborales formales, legales y estables a los comerciantes que trabajan en la calle o en un comercio precario.

TIPOS DE COMERCIO PRECARIO		
No autorizados. (Sin permiso "ambulantes")	Autorizados. (Con permiso)	Nuevas modalidades. (proyecto de formalización)
"Rebalse de autorizados"	Ferías persas	Plazas techadas
"Pañoleros"	Ferías libres	Anaqueles
De "micro"	Kiosqueros	
"De casa en casa"	Maniseros y Similares	
"Corredores"	Carrito	Locales comerciales
	Oficios (lustrabotas, fotógr: libreros)	
	No videntes	Locales especiales

Fuente: Estudios sociales, de la I. Municipalidad de Santiago.

Cuadro N° 4

Numero de comerciantes precarios que trabajan en la comuna de Santiago

Tipos de comercio	1990	1993	1994	1995	1996
Total sin permiso	5.000	4.000	3.500	3.000	2.600
Total autorizados (con permiso en la vía pública)	5.497	5.810	5.658	4.250	3.993
Nuevas modalidades	0	0	0	1.592	2.056
Total Comercio precario	10.497	9.810	9.158	9.306	8.649

Fuente: Estudios sociales de la I. Municipalidad de Santiago.

Si se analizan los datos del cuadro N° 4 se puede concluir que el total del comercio precario ha disminuido en un 17,6% en los últimos seis años. El tipo que más ha disminuido (48%) es el comercio no autorizado, es decir, el típicamente ambulante: el autorizado también ha disminuido de manera significativa (27,4%). Las nuevas modalidades impulsadas por la corporación de desarrollo de Santiago empiezan a tener importancia a partir de 1995, pero no logran compensar la disminución de las dos formas anteriores.

La estimación del comercio ambulante en la vía pública sin autorización es muy gruesa ya que los antecedentes confiables son muy escasos. Además, no se trata quizás solo de un problema de falta de estudios; lo que ocurre es que constituye una realidad muy cambiante.

CAPITULO 2: MARCO TEORICO CONCEPTUAL

2.1 CHILE; LA MARGINALIDAD COMO CENTRO DEL DEBATE.

Durante el periodo 1955-1965 las tesis del desarrollismo cepaliano, hegemonizaban el campo de los estudios sociales chilenos. Los trabajos pioneros de Pinto¹² en torno a las formaciones socioeconómicas e históricas de nuestro país intentaron delinear los aspectos particulares del desarrollo chileno (o de las barreras existentes para su realización), como asimismo las posibles estrategias para conseguir el despegue de nuestra economía. El modelo desarrollista requería de una fuerza social cohesionada, de carácter nacional y productivista, compuesta por la oligarquía terrateniente, la burguesía nacional, las capas medias y el proletariado industrial que tendía a diferenciarse del resto de la clase trabajadora debido a que tras media década de lucha social había alcanzado el privilegio de presionar y/o negociar directamente con el Estado.

Basado en esta premisa, los autores desarrollistas concluyeron que la línea divisora de la sociedad chilena era la que separaba la masa de los integrados al sistema económico, social y político y la masa de los marginados. La "masa marginal" que comenzaba a poblar la periferia de las ciudades latinoamericanas fue asunto de interés y preocupación, las explicaciones dadas al fenómeno tenían que ver con el auge de los procesos migratorios campo-ciudad y con la imposibilidad del sector industrial de absorber esta nueva capa de la población. Para Aníbal Pinto, la paralización del crecimiento económico había multiplicado a tal punto las masas marginales, que estos se constituían como un elemento clave para la estabilidad del país.¹³ La formación y movilidad social ya no correspondía tan solo a la estratificación tradicional, sino a la conformación de un sector estructurado y moderno y de uno inestructurado e informal. En este sentido, Razeto define el área moderna de la economía como aquella relacionada directamente con los patrones económicos internacionales, situación que determinaba la marginación no solo de "los pobres del campo y la ciudad" sino

¹² Me refiero principalmente al siguiente trabajo; Aníbal Pinto: "Chile un Caso de Desarrollo Frustrado". 1968. Quizás aquí también sería necesario mencionar a Sunkel, pero no fue abordado de una manera acabada.

¹³ A. Pinto, (1963) . Pag 322 en adelante.

también los estratos inferiores de las capas medias y los empresarios situados por debajo de ese sector.¹⁴

El llamado a la integración nacional desarrollista se encontraba inconcluso sin la incorporación de la masa marginal. Al respecto, Aníbal Pinto expone que lo central es la organización e incorporación política de los marginados, es decir, la estrategia apuntaba no sólo a la integración nacional, sino también a la disputa por una nueva fuerza social que sirviera de soporte a las propuestas emanadas de Cepal. Por su parte la izquierda del '60 se encontraba en plena ofensiva, hegemonizando las ideas del movimiento obrero y de parte del campesinado. Ante esta situación, la planificación social del gobierno de Frei concentro sus políticas en el sector marginal.

Un error de los desarrollistas es la postura epistemologica dualista de integración / marginalidad concordaba con los postulados del paradigma de la modernización, que tenia como pilar fundamental el dualismo moderno/tradicional. Esta situación fue reconocida por las mentes más lucidas del desarrollismo. Aníbal Pinto intento infructuosamente, diferenciar ambas posturas, argumentando la tesis de la "heterogeneidad estructural".

Como sea, el desarrollismo tuvo el mérito de iniciar los estudios en torno al tema, penetrando superficialmente en aquellos tópicos que, mas tarde, serían los temas centrales que las ciencias sociales y los gobiernos democráticos abordarían en las décadas posteriores.

Las urgencias políticas que deparaba la época de comienzos de los '70 impidieron a estos investigadores proyectar sus análisis hacia una teorización mayor respecto de las formaciones sociales en cuestión. Con el colapso de la democracia, se vieron interrumpidas las investigaciones.

No será hasta mediados de la década de los '80, que la discusión fue retomada. El nuevo levantamiento del movimiento poblacional, esta vez ligado a la lucha antidictatorial, volvió la vista de los intelectuales nuevamente hacia el fenómeno de la marginalidad. Sin embargo, los años de silencio marcaron el giro estratégico de muchos investigadores ligados al viejo paradigma desarrollista y a las tesis revolucionarias. Asimismo, durante el '70 se concretaba la formación de una nueva generación de cientistas sociales, permeabilizados por

¹⁴ Luis Razeto. (1990).

las ideas hegemónicas del paradigma modernizador. Ambas capas de esta nueva intelectualidad dieron vida a numerosos centros estudios y de divulgación académica como las ONGS, en donde predominaron los postulados de la sociología de la exclusión/integración y de los trabajos económicos de Cieplan.

Estos factores terminaron por descartar en casi la totalidad de los círculos políticos e intelectuales "democráticos" la posibilidad de un alzamiento civil. La elección por el camino "legalista", provocó un nuevo distanciamiento de la inteligencia de la tesis del movimiento poblacional, y reafirmaron el viraje hacia las tendencias del paradigma de la modernización, en su versión sociológica de la exclusión/marginación.

Hacia 1987, el giro intelectual¹⁵ se cristalizó en las siguientes premisas en torno a la marginalidad:

- Los marginales no conforman un sistema aparte de la sociedad global.
- No poseen una cultura propia, sino que, por el contrario, han sido parte del proceso de uniformación cultural.
- No están sometidos a altos grados de desintegración.
- No serían radicales, ni portadores de un natural potencial democratizador de la sociedad, ni renovadores de la política. Por el contrario, buscan la integración social con tendencia al populismo.

En cuanto a los valores de los sectores marginales, según Tironi, lo que prevalece son conductas adaptativas individuales que no expresan nuevos valores, donde se establece una separación entre los "militantes políticos poblacionales y la base de pobladores, de modo que la primera determina a la segunda, no constituyéndose, por consiguiente, un movimiento social de pobladores.

Las deficiencias que presenta esta posición, fueron descubiertas previamente a la ofensiva intelectual de 1987, por algunos investigadores. Rodrigo Baño señalaba hacia 1986 que "...se ha hecho un lugar común la afirmación de que la estructura social, y más

¹⁵ Al respecto ver el artículo de Eugenio Tironi; "pobladores e integración social".

¹³ R. Baño: "Notas sobre Organizaciones de Desocupados", en doc. de Flacso, n° 297. Santiago, 1986.

específicamente ocupacional ha experimentado profundos cambios a partir de la experiencia del Régimen Militar....se trata de llamar la atención acerca de la necesidad de compatibilizar tales estudios con otros que permitan comprender el proceso de transformación social y la configuración de categorías significativas que trasciendan la clasificación estructural de que se parte¹⁶. Las deficiencias del dualismo estructural quedan de manifiesto, pues como lo señala Baño no resulta adecuado relacionar por ejemplo, la compleja categoría de movimiento poblacional con un sector social estructuralmente determinado, como sería, el de los desocupados, trabajadores informales o por cuenta propia. Asimismo, la sociología de la exclusión juntó, dentro de una misma categoría a fenómenos que se presentaban complejos y diferenciados. Cabe señalar por último, que esta corriente sociológica entronca definitivamente con los planteamientos teóricos nor-occidentales adscritos al paradigma de la modernización¹⁷

La consolidación del paradigma modernista entre los intelectuales y los procesos de transición a la democracia en América Latina, desviaron la atención desde los aspectos políticos- sociales de los marginados hacia aspectos de carácter económico y ocupacional. Dentro de este marco se proyectan las tesis en torno al sector informal urbano.

2.2 EL SECTOR INFORMAL

Los procesos políticos de recuperación democrática en América Latina, no presuponían una superación del viejo problema de la marginalidad. Por ello concentran los esfuerzos en replantear el rol que los sectores excluidos cumplían dentro de la economía. Se comienza a reconocer la capacidad de autogestión económica de los marginados, y su relación con los cambios experimentados por el capitalismo en su fase dictatorial. Por esto, se afirma que la heterogeneidad característica de las economías subdesarrolladas generan la coexistencia de un sector moderno, uno tradicional y de un sector informal urbano¹⁸.

Con respecto al surgimiento del concepto, la primera mención de sector informal fue hecha por la OIT en el año 1972. Se pretendía englobar en este concepto a todas aquellas ocupaciones laborales que quedaban fuera de lo que se considera como puestos de

¹⁷ Resulta ilustrativo, por ejemplo, la utilización de postulados clásicos de la sociología norteamericana, como la teoría de la anomia desarrollada por R. Merton.

trabajo de un sector moderno, es decir, de un sector formal cuyas características generales son pertenecer a un sector industrial, o actividades terciarias, a un nivel público, privado y comercial.

El sector informal surge en aquellas zonas donde se da una dualidad en la estructuración del sistema económico, lo cual sucede generalmente en las grandes ciudades, por lo cual el fenómeno del sector informal es casi por completo de carácter urbano. Al hablar de la teoría de la marginalidad, de la dualidad estructural o de la dependencia, siempre se constata la presencia de un sector de la población que queda marginado de ocupar un lugar en el sector moderno, por lo cual se ve desplazado hacia las actividades de corte tradicional, o en la necesidad de autocrearse fuentes de trabajo, como sucede con el comercio ambulante.

Desde mediados de la década del '70, el concepto "sector informal urbano" (también SIU.), comienza a irrumpir en los debates sobre desarrollo. Esto debido principalmente a la creciente importancia que adquirieron las actividades informales en muchas economías del tercer mundo (en términos de empleo y valor agregado producido), lo que llevó a este sector al primer plano de las consideraciones políticas.

Algunos años más tarde, la teoría del sector informal urbano paso a ser un elemento central de la formulación de políticas en las alicaídas economías de Latinoamérica. Es así como la OIT (organización internacional del trabajo), destina amplios esfuerzos a la investigación de este sector, concentrando los estudios en PREALC (Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe), que hará de este tema su preocupación central desde 1985, hasta 1997. En este año se disuelve este programa de estudio, y se centra toda la información solo en la OIT. El impulso también provino desde los centros de estudio de los países desarrollados, que vieron en el sector informal urbano un potencial agente del desarrollo del capitalismo en estas tierras.

PREALC comenzó su análisis sobre la realidad informal latinoamericana estudiando las barreras institucionales que servían de entrada al sector, en Lima y Ciudad de México

¹⁸ El sector informal esta compuesto entre otros por trabajadores por cuenta propia, pequeños talleres laborales, trabajadores de servicio domestico, temporeros, comerciantes ambulantes, etc.

(1985). Lo que manifiesta la búsqueda y elaboración de una estrategia de trabajo tendiente a relacionar directamente las propuestas académicas con el diseño de políticas.

En 1987 PREALC comenzó un estudio regional sobre las políticas de apoyo al sector informal urbano en Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Este proyecto contó con el financiamiento del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. (PNUD).

Dicho estudio tuvo como objetivo indagar tres áreas de políticas que podían tener un impacto sobre el nivel de empleo e ingresos del sector informal urbano: la primera comprende las normas locales, la segunda considera el gasto del sector público y privado y su impacto en las ventas e ingresos del SIU, en tanto la tercera se ocupa del acceso al crédito.

Según los analistas de PREALC, el sector informal urbano cumple una serie de funciones específicas en torno a las regulaciones económicas del nuevo capitalismo y al rol atribuido a la nueva fisonomía del Estado. Siguiendo el análisis de V. Tokman¹⁹, el sector informal urbano cumple un rol de amortiguador de los procesos económicos, por su fácil entrada y su funcionamiento carente de reglamentación, que aliviana las obligaciones del Estado en cuanto a disponer de recursos para conseguir una red de apoyo permanente al sector. El SIU contribuye, por otra parte, a aminorar los conflictos al interior de los procesos económicos, y por su capacidad para generar autoempleo se convierte en una válvula de escape a las presiones que experimenta la economía formal. En definitiva se puede señalar que cumple una función atenuadora frente a los problemas de ocupación laboral cíclicos como al problema estructural de absorción de la población económicamente activa.

Por otro lado PREALC plantea la dependencia del sector informal urbano frente a los procesos económicos del sector formal. Esto se explica por una serie de factores estructurales que determinan la capacidad de ampliación y acumulación de la informalidad. La tendencia general a la terciarización de las economías pos-industriales adquiere, en los países en vías de desarrollo, particularidades estructurales, debido a la existencia de gran cantidad de mano de obra barata no absorbida por el sector moderno que penetra fácilmente en el sector terciario gracias a una necesidad mínima de capital y conocimiento. Esto ha incidido en un crecimiento

¹⁹ Director del PREALC.

de los trabajadores por cuenta propia, así como el desarrollo de industrialización intensiva en capitales ha originado el fenómeno de la subcontratación.

Los estudios acerca del sector informal urbano permitieron el reencuentro de la nueva intelectualidad con el Estado y la planificación de políticas sociales. Lo cual se tradujo en una revaloración de los sectores marginales, como no había ocurrido durante el gobierno militar. En cierto sentido se retoman las viejas premisas de integración desarrollistas, con la diferencia que la inclusión de estos sectores ya no pasaba por el campo de lo político, como se creía en la década de los '60, sino que queda restringido exclusivamente al plano económico; específicamente a la posición dentro de la estructura ocupacional.

En cuanto a sus fundamentos epistemológicos, además está decir que la propuesta de PREALC contiene elementos teóricos provenientes del estructuralismo dualista. La gran diferencia consiste en señalar un sector intermedio (transitorio o permanente) que hace de campo residual entre los sistemas moderno y tradicional. Esta misma condición de residualidad, hace de este segmento un sector altamente heterogéneo y de difícil generalización. Pese a ello PREALC insistió en la fórmula estructuralista, lo que impidió categorizar con mayor especificidad al sector.

El principal aporte de esta teoría consiste en permitir al menos en el plano teórico y discursivo, propuestas de integración desarrollistas que no pasan por la demanda directa al Estado (como ocurrió en Chile con la promoción popular y la tesis del poder popular) y además no cuestiona los fundamentos económicos esenciales del sistema de dominación capitalista. Aminora, como se dijo, la crisis de Estado benefactor y fortalece o contamina las nuevas expresiones económicas de la marginalidad / informalidad.

2.2.1 El dualismo estructural.

Sería injusto no reconocer algunos intentos de los teóricos de PREALC para superar sus debilidades. Por una parte, se intentó avanzar en el plano de la superación de la mirada globalizante dada al fenómeno, y por otra, se reconoció la necesidad de "conocer la sociología de estos grupos.... es preciso indagar sobre la cultura y los valores que detentan sus integrantes, sobre la estructura social interna de ellos y sobre los procesos que influyen en su

acción²⁰. Estos planteamientos constituían un llamado demasiado poderoso para los teóricos de la informalidad. Sin embargo, la propuesta fue recogida, en parte, por la pujante sociología de la exclusión/integración de fines de los '80. En este sentido, esta corriente reconoció en las ocupaciones del mundo poblacional al sector informal de la economía, que no tendría otras potencialidades que su permanencia en los espacios de la marginalidad y la sub-ocupación, como señala E. Tironi; "¿cómo lo hacen los pobladores para subsistir?; se las rebuscan, esto es, se inventan ocupaciones. Alrededor de la mitad de la fuerza de trabajo del otro Santiago, está en el llamado sector informal de la economía.²¹

La mirada sociológica desnudó rápidamente las contaminaciones estructurales de las tesis del sector informal urbano. Donde podemos señalar que la informalidad se expande, pero con un carácter muy diferente al uso tradicional de informalidad. Los trabajadores por cuenta propia no continuaron su expansión en la década del '80 debido a la fuerte intervención del Estado autoritario en el mercado del trabajo, vía programas de empleo de emergencia²². A partir de la recuperación posterior a la crisis del '82, junto con el resurgimiento y expansión de las pequeñas y medianas empresas y del empleo asalariado, surgió una nueva informalidad que asume un carácter específicamente capitalista. Según esto, sólo hasta principios de los ochenta la articulación entre el sector formal e informal se daba en las estrategias de sobrevivencia de los sectores populares. Por tanto, no hay sistemas diferenciados, sino un solo sistema complejo, articulado y altamente segmentado. En resumen, la crítica que se plantea es que la tendencia al largo plazo ha sido la existencia de un ciclo de reestructuración y desestructuración de la clase trabajadora, vinculados con las fases de ascenso y descenso de un cierto tipo de acumulación y modo de regulación. Es decir, como aseveran los economistas, que el fenómeno responde a procesos de flexibilización de las relaciones de trabajo desarrolladas por las empresas²³. (Dentro de estas nuevas formas de articulación se encuentra, por ejemplo, la de subcontratación).

²⁰ W. Cartier, PREALC. 1990.

²¹ E. Tironi (1986)

²² A partir de 1975 la dictadura militar estableció programas de empleo denominados programa de empleo mínimo (pem) y programa ocupacional para jefes de hogar (pojh), este último a partir de 1982. A mediados de 1983, la suma de ambos programas alcanzaba una masa de aproximadamente unas 550 mil personas. En esa época la remuneración de un obrero del PEM alcanzaba a \$ 2 mil pesos equivalentes a unos US\$ 30 por mes. La cantidad de trabajadores se fue reduciendo paulatinamente hasta desaparecer a fines de 1988.

²³ El fenómeno de la subcontratación se inscribe dentro de la lógica de reducir el tamaño de los grandes conglomerados industriales, expulsando aquellos servicios que no son rentables y eliminando, de paso, costos en seguridad y beneficios de los trabajadores.

Como se observa, el ataque contra el dualismo resultó ser efectivo en términos teóricos y empíricos. Sin embargo, el resultado de estas crisis no significó una profundización mayor en los fenómenos de índole sociológicos e históricos de la transformación cualitativa de la informalidad. Por el contrario, la mayoría de los teóricos del sector informal urbano, imbuidos por la ideología de la iniciativa empresarial, volcaron la mirada hacia aquel sector de la informalidad –minoritario–, que se presentaba como portador de un potencial de acumulación mayor y poseedor de la llamada “mentalidad emprendedora”.

2.2.2 Una explicación estructural, al comercio informal.

Buscando una explicación conceptual para la actividad informal, se utilizara el texto de R. Merton, “Teoría y Estructura Social”. Desde ahí se destacarán dos elementos centrales para el análisis: el primero consiste en objetivos, que son propósitos e intereses culturalmente definidos, sustentados como objetivos legítimos por todo los individuos de la sociedad, “los objetivos están mas o menos unificados..., y en una jerarquía de valores”²⁴. Esto es, las cosas por las que vale la pena esforzarse.

Un segundo elemento, es el que define, regula y controla los modos de alcanzar esos objetivos, “todo grupo social acopla sus objetivos culturales a reglas, arraigadas en las costumbres o en las instituciones, relativas a los procedimientos permisibles para avanzar a dichos objetivos”²⁵. Donde en todo caso la elección de medios para esforzarse hacia objetivos culturales está limitada por normas institucionales.

Es necesario aclarar que los objetivos y las normas institucionalizadas no guardan una relación constante entre sí, todo el tiempo, es decir, la importancia cultural concedida a ciertos objetivos varia independientemente del grado de importancia dada a los medios institucionalizados.

La estructura social chilena, por pertenecer a la cultura occidental–capitalista, plantea como objetivos sociales el bienestar, los logros económicos, la seguridad social, el acceso a la educación, entre otros. Estas metas establecidas culturalmente, deben adaptarse como señala Merton a los determinados medios disponibles para alcanzarlos. Señala que existen cinco

²⁴ Merton, (1949)

medios de adaptación individual; la conformidad, el ritualismo, el retraimiento, la rebelión y por último la innovación. Este último punto, es el que interesa para el estudio.

La adaptación innovadora, es la que mediante el uso de medios institucionalmente proscritos, pero eficaces, alcanzan cierto éxito en una determinada meta a seguir. "Tiene lugar esta reacción cuando el individuo asimiló la importancia cultural de la meta, sin interiorizar igualmente las normas institucionales que gobiernan los modos y medios para alcanzarlas"²⁶.

Entonces el vendedor ambulante por ser de su actividad un "acto punible" (sanción formal), no ocupa una adaptación conforme a normas institucionalmente reconocidas, sino en cambio adapta una acción innovadora, para alcanzar sus metas. En si, lo que realiza el vendedor informal, es una transacción comercial, como todas las demás en el mercado, por lo que no comete algún delito en el intercambio, en si mismo por que no engaña ni perjudica al comprador en nada²⁷, pues no obtiene ningún provecho mas que la utilidad de su mercadería, en cambio lo que tensiona esta adaptación, es que no esta permitido legalmente este tipo de comercio. En este caso, la meta a seguir, es la obtención de un ingreso individual o familiar.

En esta explicación estructural, no se debe olvidar, que el fin ultimo, que llega esta actividad²⁸, es una estrategia de supervivencia económica, y que este logro, podría ser considerado como un derecho natural de todos los individuos. Sin embargo por falta o eficacia de políticas laborales, existen vendedores ambulantes apegándose a esta adaptación innovadora, para sobrevivir.

Es así como H. De Soto, en un estudio en Lima sobre el comercio informal, concluye legitimando esta actividad, como un modo aceptable de empleo, planteando que la informalidad es la respuesta popular que derriba con éxito la barrera legal. Desde esta perspectiva el vendedor no es un ser marginal, sino un héroe de la economía, que se las ingenia para sobrevivir. Denominando a esta actividad como "el otro sendero". De lo anterior

²⁵ *ibid.*

²⁶ Merton, pag: 150

²⁷ Aquí no hay que confundir con el personaje de "ladrón" o "estafador", que también se acoge a una adaptación innovadora para alcanzar sus metas.

²⁸ Como lo señalan el PREALC 1987 "sobrevivir en la calle", y M. Radigan, (1985) "el vendedor callejero".

se puede concluir, que situaciones de desempleo masivo obliga a muchas personas desocupadas a buscar su sobrevivencia a través del comercio informal.²⁹

2.2.3 Punto de encuentro entre sectores.

En este análisis, es necesario aclarar los puntos de encuentro entre los sectores informal y formal de la economía.

Para estos efectos son útiles los textos de PREALC. 1978³⁰ y PREALC.1990³¹.

Las relaciones que se establecen entre el sector informal y uno formal o moderno, pueden ser consideradas de dos tipos³²: la primera hace alusión a una relación positiva, benigna entre los sectores, y el segundo tipo hace referencia a una relación de dependencia del sector informal. Los dos tipos de interpretación tienen a su vez una mirada autónoma y otra integrada.

Enfoque positivo. —

a) Condición de autonomía.

Se concibe al sector informal como autónomo, como un sistema económico estructurado, que no depende de relaciones con el sector formal. "El sector informal autónomo es económicamente eficiente y exhibe ventajas comparativas con respecto a actividades similares desarrolladas en el área formal"³³.

b) Condición de integración.

El sector informal entra en relación con el resto de la economía, en especial cuando exporta servicios a los sectores altos de la sociedad, y cuando comercializa a la escala necesaria para los consumidores de menores recursos, los productos elaborados por el sector industrial moderno, (como es el caso del comercio ambulante). Se postula así a una complementariedad entre ambos sectores.

²⁹ PREALC. 1991.: "retrospectiva del sector informal urbano en América Latina", pag: 420.

³⁰ Ibid, pag 63-90.

³¹ Ibid, pag 12-14.

³² Acá se señalan tipos ideales, puros de relación, que en la realidad social no se dan tan claros.

³³ PREALC,1978. Pag: 65

Enfoque de subordinación. ↪

a) condición de autonomía: enfoque de la marginalidad.

Los teóricos de la marginalidad, ven que los países en desarrollo se verifica un proceso de heterogenización de las estructuras sociales y económicas, en donde un sector no gozaría de los beneficios de la sociedad y tendría la urgencia de autocrearse fuentes de trabajo de bajos ingresos, en donde surgiría el denominado sector informal urbano autónomo y subordinado, puesto que se constituiría en un excedente de mano de obra para el sector formal o moderno.

b) condición de integración: enfoque de explotación.

Se postula aquí, que los escasos excedentes capitalizados por las actividades del sector informal serían transferidos rápidamente al sector moderno y monopolístico de la economía. Así el comercio ambulante compraría su mercadería mas cara que los comerciantes mayoristas, y las tendría que vender en ocasiones a precios más baratos que los grandes negocios establecidos, o bien por unidades menores. Otra forma de subordinación estaría dada por el fenómeno de la subcontratación, como ejemplo claro de la desvalorización de la fuerza de trabajo.

A modo de conclusión.

En general, no cabe duda que el sector informal está ligado de diversas formas al sector formal o moderno de la economía, o a personas o grupos sociales que se identifican con este segundo conjunto de actividades económicas.

“El sector informal no debería ser visualizado ni como completamente integrado, ni como autónomo, sino más bien como uno que mantiene vínculos de importancia con el resto de la economía, mientras que, al mismo tiempo, exhibe un grado considerable de autonomía³⁴”.

³⁴ PREALC, 1978. Pág: 74.

A base de hipótesis, es necesario entender la relación como complementaria, en una perspectiva de corto plazo; Las personas que laboran permanentemente en el sector informal lo hacen como una estrategia de supervivencia, es decir, tendiente a satisfacer sus necesidades básicas y a las de su grupo familiar. A su vez, el resto de la economía se ve beneficiado de múltiples maneras; comercialización rápida de productos, subcontratación, servicios personales a bajo costo, etc., lo cual se ve intensificado en períodos de crisis económica.

Por otra parte, algunos estudios empíricos (Márques y Mezzera, 1986; Mezzera, 1990; Márques, 1990) han comprobado que la demanda principal por producción informal proviene de los asalariados del sector moderno, por lo cual el ingreso informal estaría fuertemente ligado a la evolución de la masa salarial en el sector moderno o formal. La evidencia mostró que el ingreso total del sector informal urbano es una función directa de la masa salarial del sector moderno. Entonces si se acepta que el sector informal urbano es esencialmente subordinado del formal, cabe preguntarse si el mismo es procíclico o anticíclico. La respuesta se puede esbozar en datos obtenidos de Mezzera (1992), donde el sector informal en su conjunto es procíclico en ingreso y anticíclico en empleo.

Del mismo modo, se observa que existe una estrecha relación entre la evolución del salario medio del sector informal urbano y la del salario medio del sector formal. Cabe mencionar que también se aprecian diferencias dentro del mismo sector informal urbano. Por un lado se encuentra el empleo que se genera en la microempresas, que se toma como un proxy del *sector informal urbano alto*, y por otro lado el empleo que se genera a través del cuenta propia que es un proxy del *sector informal urbano bajo*. Se encuentra que este "sector informal urbano bajo" se comporta de modo procíclico en términos de sus ingresos laborales, pero anticíclico en términos de empleo, es decir que se genera gran número de empleos cuando los mismos no se están generando o se están destruyendo en el resto del mercado laboral.

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CS. SOCIALES
BIBLIOTECA

2.3 Revisión a la Teoría de la Exclusión

Durante estas últimas décadas se ha hablado mucho de pobreza, marginalidad, desarrollo, desarrollo social; conceptos que han sido contruidos para dar cuenta de los mecanismo, las interrelaciones, descripciones de sujetos que por encontrarse bajo determinadas características de privación social y económica, por su condición de "vulnerabilidad", requieren ser atendidos por el sistema de servicios sociales de acuerdo a lo que se define socialmente.

La temática y el concepto de exclusión social nace en Europa a mediados de la década de los sesenta. Esta propuesta surge inicialmente haciendo referencia a personas desempleadas y carentes de seguro social.

Durante esta primera etapa, el concepto de exclusión social, estuvo restringido a situaciones bastante acotadas y su importancia fue más bien reducida respecto de los grandes debates políticos y sociales. Fue durante la década de los setenta, cuando este enfoque cobra más relevancia.

Tras la crisis en Europa de 1973, el significado del concepto de exclusión se amplió y este comenzó a aplicarse cada vez más a un mayor numero de personas, grupos y problemas sociales. De ese modo la palabra exclusión pasó a expresar un sinnúmero de realidades sociales de carácter problemático, tales como minusvalidos, ancianos desvalidos, etc. En esta primera etapa la exclusión pasó a ser concebida como un proceso de desadaptación de ciertos individuos o grupos en un contexto general de crisis económica. Más allá de la recuperación económica, se hizo evidente que ciertos sectores de la sociedad europea comenzaban a quedar fuera del proceso de crecimiento y por tanto no accedían a los frutos del desarrollo. De ese modo se constató que una serie de anomalías sociales no se solucionaban ni dependían exclusivamente del éxito o fracaso económico.

En ese momento la exclusión se había convertido en una realidad situada en el centro de la sociedad, con lo cual, ella pasó a ser una problemática generalizada y debatida por amplios sectores de la sociedad europea.

El concepto de exclusión/inclusión, proporciona un acercamiento a lo social de una manera diferente. Este se constituye en un nuevo paradigma de interpretación social, el cual nos concede la comprensión de procesos emergentes de las sociedades en sus diferentes aspectos del desarrollo. Reconoce elementos y diferencias marcadas por lo territorial, cultural e histórico. Desde donde las características y particularidades responden a las realidades de determinados contextos, por tanto no es posible la generalización de la exclusión/inclusión.

Lo interesante de este acercamiento es que favorece la comprensión de procesos, donde la realidad es multicausal, la realidad pasa a ser una realidad cotidiana, que se modifica y cambia.

Es relevante la aparición de este concepto, en tiempos en que el mundo, a través de la sucesión de la globalización plantea, la igualdad como principio que orienta las relaciones, en contextos de heterogeneidad, la igualdad sería posible a través de mecanismos de generación de oportunidades y derechos igualitarios. La globalización implicaría la expansión y legitimación de, por una parte, el mercado como regulador de las relaciones económicas y de la democracia como reguladora de las relaciones de poder.

El concepto ha surgido principalmente en países desarrollados, ha sido utilizado para explicar los problemas sociales, los que serían consecuencias de las reestructuraciones económicas, de cambios tecnológicos de procesos de globalización. Ha sido utilizado para referirse al fenómeno de desintegración social, en donde se ha producido un rompimiento en las relaciones, las instituciones, un cambio en donde parte de la población está dentro y la otra está fuera.

Lo interesante del concepto exclusión/inclusión es que a diferencia del concepto de pobreza por ejemplo, el primero plantea una perspectiva **multidimensional**, se centra además en los procesos más que a los resultados, reconoce la heterogeneidad y especificidad de las situaciones.

2.3.1 Eje conceptual

Exclusión social significa que en grupos sociales particulares hay unos que están incluidos y otros que quedaron fuera de determinados vínculos sociales. La exclusión social es una categoría relativa; nunca una condición absoluta, ahistorica o desvinculada de condiciones sociales específicas³⁵.

Si formalmente existen niveles mínimos de integración por pertenencia a comunidades particulares, entonces el fenómeno a la que la exclusión se refiere no alude a la pertenencia a comunidades, sino a la calidad o intensidad de esa pertenencia. Exclusión social indica entonces la existencia de una mala vinculación, o de una vinculación parcial, deficitaria, a la

³⁵ Se destaca la definición de la Comisión de las Comunidades Europeas. Define exclusión social, como un proceso y como un resultado concreto. Se señala que la exclusión se refiere "a los mecanismos por lo cuales las personas o los grupos son rechazados de la participación en los intercambios, las prácticas y los derechos sociales constitutivos de la integración social, y por lo tanto, de la identidad" (FLACSO, 1995).

comunidad de valores que identifican a una sociedad, o a la disposición de medios que aseguran una adecuada calidad de vida, en un sentido acotado de comprensión de lo social. En cuyo caso puede hablarse de exclusión económica, política, jurídica, de género, étnica y ambiental, para citar solo las dimensiones más gruesas del pensamiento social contemporáneo.

La idea de exclusión no alude a la disposición particular de ciertas condiciones, sino a la existencia de mecanismos institucionales que gobiernan la posibilidad de exclusión para unos y de inclusión para otros. La cuestión de la exclusión está más ligadamente relacionada con la dimensión institucional que con el resultado concreto, se relaciona con las oportunidades de integración que crea el sistema y no solamente con los resultados de exclusión que experimentan los individuos concretos.

La pobreza aparece como componente central de la dinámica de la exclusión, pero asume deficiencias que se centran en la unidireccionalidad conceptual. Una persona considerada pobre por referencias a sus ingresos, puede encontrarse en situación de inclusión debido a que su condición socioeconómica le garantiza el acceso a redes familiares de subsistencia y apoyo, o a mecanismos compensatorios de política pública. En contraste, un individuo situado en condiciones de ingresos superiores a la línea de la pobreza puede considerarse excluido de comunidades específicas como la de la "Población Asalariada" y sus beneficios indirectos, dado que sobrevive como resultado del encadenamiento cotidiano de ocupaciones informales.

2.3.2 Análisis de la Exclusión social y sus dimensiones

Esencialmente, el análisis de la exclusión social se considera como una manera de examinar cómo y por qué los individuos y los grupos fracasan en tener acceso a las posibilidades que ofrecen las sociedades y economías o beneficiarse de ellas. Al respecto, como se ha dicho anteriormente, es fundamentalmente un concepto multidimensional y multidisciplinario que enlaza tanto los derechos sociales como las carencias materiales. Abarca la falta de acceso a bienes y servicios y también la exclusión de seguridad, justicia, representación y ciudadanía. La exclusión tiene que ver con la desigualdad en muchas dimensiones; económica, social, política, cultural. Mientras que las diferentes dimensiones de la exclusión interactúan y pueden coincidir, no son necesariamente congruentes. Necesitamos distinguir una situación de exclusión permanente y una en la cual se crea y vuelve a crear a través de la operación de

fuerzas sociales y económicas. En tal sentido, es necesario distinguir para el futuro análisis los sistemas o dimensiones en que la exclusión se presenta.

En cuanto a las dimensiones de la exclusión³⁶, los sistemas universales (o cuyo acceso es una garantía básica, previa para el acceso a otros sistemas sociales y, por lo tanto, la integración social de los individuos) en la sociedad contemporánea según OIT (1996) son: el sistema político; el jurídico; el educacional; el de salud y el económico.

La razón de la universalidad de dichos sistemas se refiere, a las particulares características de la sociedad en análisis. Para entender por qué son universales los sistemas político y jurídico es necesario situarse en los fundamentos constitutivos de la sociedad contemporánea. La sociedad contemporánea se entiende a sí misma a partir de la igualdad universal de derechos de todos los hombres, pues dicha igualdad es precisamente lo que los transforma en "seres sociales".

Dicha igualdad universal abstracta se concreta en el acceso universal a los sistemas jurídicos y político y a los beneficios que de ello derivan. En este sentido, en cuanto jurídicamente se ha definido como un derecho universal el acceso a la salud y a la educación ambos sistemas serán también universales.

El sistema económico es universal debido a sus características inherentes: está orientado a resolver el problema de la escasez, de obtener y distribuir recursos a través del intercambio con la naturaleza y satisfacer las necesidades sociales.

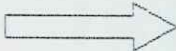
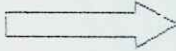
En consecuencia la exclusión como un fenómeno integral abarca la incapacidad de participar en los diferentes sistemas universales y con ello la imposibilidad de acceder a otros sistemas sociales a partir de la marginación de dichos sistemas.

Al entrar en estos sistemas universales, nos encontramos con la existencia de derechos humanos y sociales que se presentan como factores de exclusión en América latina. En términos generales hay 4 ámbitos en que se enfatiza la exclusión, donde en cada uno de ellos se presentan derechos innegables a una persona en sociedad.

³⁶ Tema central para el estudio ya que posteriormente se operativizan variables que incidan en la exclusión de ocupaciones informales.

- **Niveles de vida** de la manera en que se refleja en la exclusión de bienes y servicios: a menudo, la exclusión de los bienes y servicios es una cuestión de ubicación, conocimiento, conexiones y de la capacidad de pagar.
- **Exclusión de los medios de subsistencia.** Los medios de subsistencia también se ven amenazados por la exclusión de la tierra, de otros activos productivos o de los mercados de bienes, servicios y laboral.
- **Exclusión de la seguridad y de los derechos humanos.** El logro de derechos humanos básicos particulares puede ser una precondition para superar la exclusión económica. Por ejemplo, el derecho a la libertad de reunión y el derecho de expresión son importantes como una base de movilización efectiva para superar la exclusión.
- **Proceso de desarrollo.** Las diferencias de ideologías y estrategias de desarrollo pueden traer consigo patrones variados de exclusión social. Los acuerdos institucionales, que median entre el desarrollo económico y el social, pueden incluir o excluir, limitar beneficios a unos pocos sectores o grupos o pueden distribuir los beneficios de manera más pareja.

En tal sentido, los derechos serían los siguientes³⁷:

- | | | |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Derechos al trabajo adecuado • Derecho a la seguridad social • Derecho a la salud • Derecho a la alimentación • Derecho a la educación • Derecho al mantenimiento de un nivel de vida adecuado • Derecho a una vivienda adecuada |  | <p>Derechos
Socio - económicos</p> |
| <ul style="list-style-type: none"> • Derecho a la cultura - Posibilidad a desarrollar las potencialidades personales. - Acceso a la industria cultural. - Respeto a la identidad cultural. |  | <p>Derechos
Culturales</p> |

Para el estudio sobre el empleado informal, posteriormente se tomara como eje analítico principalmente los derechos socio-económicos.

³⁷ CEPAL (1998) "La Igualdad de los Modernos"

CAPITULO 3: METODOLOGIA Y OBJETIVOS

3.1 Objetivos De La Investigación

- **Objetivo Generales de la investigación:**

1. Analizar y caracterizar el Comercio ambulante en la Región Metropolitana durante 1990 al 2000.
2. Analizar y caracterizar el empleo informal urbano en Chile durante 1990 al 2000.

- **Objetivos específicos:**

- 1.1 Estudiar la evolución porcentual del comercio ambulante en la región metropolitana durante la serie de tiempo 1990 a 2000.
- 1.2 Caracterizar a los comerciantes ambulantes desde el punto de vista de su edad, educación, ocupación, sexo y localización geográfica.
- 1.3 Distinguir y evaluar las variables de exclusión socio-económicas que presentan los comerciantes ambulantes de la Región Metropolitana.
- 1.4 Distinguir diferencias de exclusión con otros tipos de empleo de la región Metropolitana.
- 2.1 Estudiar la evolución porcentual del Empleo Informal durante la serie de tiempo 1990 a 2000.
- 2.2 Caracterizar a los trabajadores informales desde el punto de vista de su edad, educación, ocupación, sexo y localización geográfica.
- 2.3 Estudiar las diferencias salariales entre trabajadores informales y formales.
- 2.4 Estudiar diferencias de retornos a la educación entre trabajadores formales e informales.

3.2 Marco Metodológico

Descripción General De La Estrategia Metodológica

El acopio de información, cuantitativa relevante sobre el comercio informal urbano es problemático. Como existen diferentes definiciones del término "Marginalidad" o "informalidad urbana", se usan intercambiabilmente en las diferentes bases de datos de estudios, haciendo imposible las comparaciones de los diversos estudios o fuentes de datos, al respecto.

Además, los recuentos de la información estadística relacionada con el comercio informal y de las prácticas de recolección de datos sobre estas actividades, revelan que muchos organismos que tienen que ver directamente con esta situación-problema, carecen de métodos especializados para diagnosticar, conocer y generar políticas sobre el tema, por lo que existe una muy deficiente información sobre este segmento de la fuerza de trabajo urbana, por consiguiente este proyecto pretende:

- Determinar la existencia del comercio informal urbano y operacionalizar su definición a través de la encuesta Casen.
- Determinar la extensión del comercio informal.
- Ayudar a los organismos especializados en la formulación de planes, programas y políticas, destinadas a apoyar, proteger e integrar el comercio informal urbano al mercado formal del trabajo, a nivel nacional.

En consecuencia, la metodología se basará en el análisis de grandes encuestas, específicamente la de Caracterización Socio-económica Nacional.

Diseño Metodológico

El diseño y desarrollo del Estudio, puede ser denominado como Cuantitativo en su eje fundamental, ya que los ejes están ubicados en la observación operacionalizada y medición del sector informal comercio ambulante en el país y en la región Metropolitana, respectivamente, según las variables y preguntas construidas en la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (Casen) que realiza el Ministerio de Planificación y Cooperación (MIDEPLAN).

El tipo de investigación que se presenta es de carácter descriptivo, alcanzando niveles relacionales (análisis univariado y bivariado).

“Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis (Dankhe,1986.). Miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para sí- y valga la redundancia- describir lo que se investiga.”(Hernández Sanpieri, M. De la investigación).

La investigación descriptiva requiere considerable conocimiento del área que se investiga para formular las preguntas específicas que se buscan responder (Dankhe,1986). La descripción debe basarse en la medición de uno o más atributos del fenómeno descrito.

Esta investigación se presenta como no-experimental, ya que se realizara sin manipulación deliberada de variables. En esta investigación las variables independientes no serán variadas intencionalmente. Por el contrario se observara el fenómeno de la informalidad y sus alcances sociales en el cual se sitúa esta actividad. Esta es una observación fenomenológica pues el fenómeno es construido desde los propios actores del problema social que se pretende observar.

El proceso de investigación

El primer momento del diseño y realización de la investigación bien puede ser denominado como comprensivo con relación a la definición - construcción del problema de investigación. Los ejes aquí estarán puestos en la observación y comprensión del fenómeno desde las construcciones subjetivas e ínter subjetivas de los distintos actores relacionados con él. Considerando además en dicho esfuerzo aquellas definiciones que construye el investigador en tanto investigador - conceptuador, así como también aquellas construcciones que caracterizan el contexto sociocultural en que se construye el problema de investigación. En este momento el esfuerzo fundamental será teórico, en tanto que las técnicas de observación serán cualitativas. En este primer momento del proceso de diseño y realización de la investigación sociológica se han resuelto la problematización, la construcción del problema de investigación, los objetivos, las relevancias, el marco teórico, las hipótesis del estudio y las variables e instrumentos de recolección de datos.

El segundo momento en el diseño y desarrollo del estudio en la población objeto, puede ser denominado como cuantitativo. Los ejes están ubicados aquí en la observación y medición de la población según las variables construidas en el momento anterior. El objetivo es describir la población bajo estudio de acuerdo a las variables consideradas, estudiar su distribución respecto de las mismas y establecer la validez de las hipótesis relacionales o causales que se hayan propuesto en el momento anterior respecto del problema social construido. En este momento el esfuerzo fundamental será metodológico, en tanto que las técnicas de observación serán estadísticas. En este segundo momento del proceso de la investigación sociológica se han resuelto el marco metodológico, el diseño del trabajo de campo, la validación y aplicación de instrumentos de recolección de datos y el plan de análisis de estadístico de los datos.

El tercer momento en el diseño y desarrollo de la investigación puede ser denominado como interpretativo. El eje de toda la actividad está ubicado aquí en la reconstrucción del fenómeno como totalidad y su síntesis como producción de conocimientos. Se consideran e interrelacionan aquí los conocimientos construidos en el momento comprensivo con aquellos producidos en el momento cuantitativo de la investigación. El centro de gravedad está

situado aquí en la capacidad de integración e interpretación teórica del problema. Aquí se contextualizan e historizan las conclusiones del estudio, así como también se proponen las nuevas interrogaciones que cabe hacer desde la sociología respecto de la nueva situación problema que se ha contribuido a crear con la realización de la investigación.

Aplicación Metodológica

Observación y medición del fenómeno

En cuanto a la recolección de los datos y la información necesaria para la investigación se hará básicamente, a través de estudios de grandes encuestas ya realizadas, siendo las más importantes la Encuesta Casen (de los años 1990, 1996 y 2000) y encuestas del INE. En tal sentido, la base de datos del estudio no será originada, sino extraída de fuente secundaria³⁸.

Análisis de los datos

El análisis constará de estadística descriptiva y análisis relacional. En el nivel relacional se trabajará mayoritariamente con variables de razón, estableciéndose los análisis con base a puntajes, trabajándose con la media y otras medidas de dispersión y de tendencia central. Además, se utilizarán modelos econométricos para observar las diferencias salariales.

VARIABLES a considerar en el análisis³⁹:

- Sexo
- Edad
- Comuna de residencia
- Años de escolaridad
- Quintil de ingreso
- Cotización en el sistema de pensiones
- Previsión en salud
- Condición de la vivienda

³⁸ Al ser la recolección de datos a través de Estudios de "Grandes Encuestas", la validez de la información y del instrumento está previamente establecida por los organismos respectivos, en este caso Mideplan

- Ingreso recibidos de la ocupación principal
- Horas trabajadas
- Existencia de computador
- Existencia de conexión a Internet
- Capacitación laboral.

Hipótesis de trabajo:

1. Las personas que desarrollan la actividad de comercio ambulante, son personas excluidas socialmente, aunque no necesariamente en una condición de pobreza.
2. Los trabajadores informales urbanos reciben un ingreso por hora trabajada menor que los ocupados en el sector formal en Chile.

Plan de trabajo

El plan de trabajo consistió básicamente en la separación de 4 etapas, a saber:

1. Recolección de la información. Encuesta Casen 1990, 1996 y Casen 2000.
2. Distinción operacional del comercio ambulante en la región metropolitana según la encuesta Casen.
3. Distinción operacional del sector informal en Chile.
4. Extracción y manejo de la matriz de datos (variables x casos).

³⁹ Estas variables son extraídas en función de las preguntas que contiene el cuestionario de la Casen 1990 y 2000 y que resulten relevantes a la investigación.

CAPITULO 4: ANALISIS DE LOS RESULTADOS

Primera Parte (sector informal)

4.1 Análisis de los Resultados Para el Sector Informal 1990 -2000

A continuación se presenta el análisis de la información dividida en tres niveles, en función de los objetivos planteados para este trabajo. El primer nivel, hace referencia la evolución y composición del empleo informal en Chile durante 1990 al 2000. El segundo nivel de análisis corresponde a la Caracterización del Empleo informal en Chile durante 1990 al 2000, esta caracterización se basa en variables de género, edad, posición geográfica, previsión en salud, cotización en sistema de pensiones y quintil de ingreso. Un último y tercer nivel corresponde a diferenciales de salarios y retornos a la educación entre empleados del sector formal e informal.

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CS. SOCIALES
BIBLIOTECA

4.1.1 Evolución y Composición del empleo informal en Chile (1990-2000)

En Chile, durante la década pasada, el empleo informal se ha mantenido constante en aproximadamente 23,5 % del total de ocupados en el país. En los 10 años de análisis, la variación porcentual indica que el empleo informal disminuyó en sólo 0,1%.

Desde 1990 al año 1996 el empleo informal disminuyó en 0,4%, pero del año 1996 al 2000 el éste aumenta en 0,3% (ver cuadro Nº 5). Cabe mencionar que para estos tres años no se encontró relación entre la variación de la tasa de desocupación⁴⁰ y la variación del sector informal en el país. En tal sentido, se rechazaría la hipótesis planteada por Tokman (1978), que señala que la informalidad cumple un rol amortiguador y de válvula de escape frente a los problemas de desocupación en el sector formal. Por otro lado, no se ratificarían los estudios de Mezzera (1992) sobre algunos países de América Latina, en los cuales se encontró que el sector informal en su conjunto era anticíclico en el empleo, es decir que se generan empleos en épocas de desocupación.

⁴⁰ La tasa de desocupación para los años 1990, 1996 y 2000 según el INE fue: 7,8 - 6,4 y 10,1 respectivamente.

Cuadro N° 5
Chile: Composición y evolución del empleo 1990 -2000
 (% del total de ocupados en el país para cada año)

Categoría Ocupacional	Años		
	1990	1996	2000
<i>Obrero o empleado(a)</i>	2.3	4.1	2.5
<i>Trabajador por cuenta propia</i>	19.7	18	19.6
<i>Familiar no remunerado</i>	1.6	1.1	1.4
Sector Informal (b)	23.6	23.2	23.5
Servicio domestico	6.4	5.8	5.8
Sector Formal	60.5	60.9	58.6
Sector agrícola	9.5	10.1	12.1
Total	100	100	100

(a) Ocupados en empresa de menos 5 trabajadores, excluyendo los ocupados en comercio y servicios con contrato de trabajo.

(b) Es la suma de obrero o empleado, trabajador por cuenta propia y familiar no remunerado.

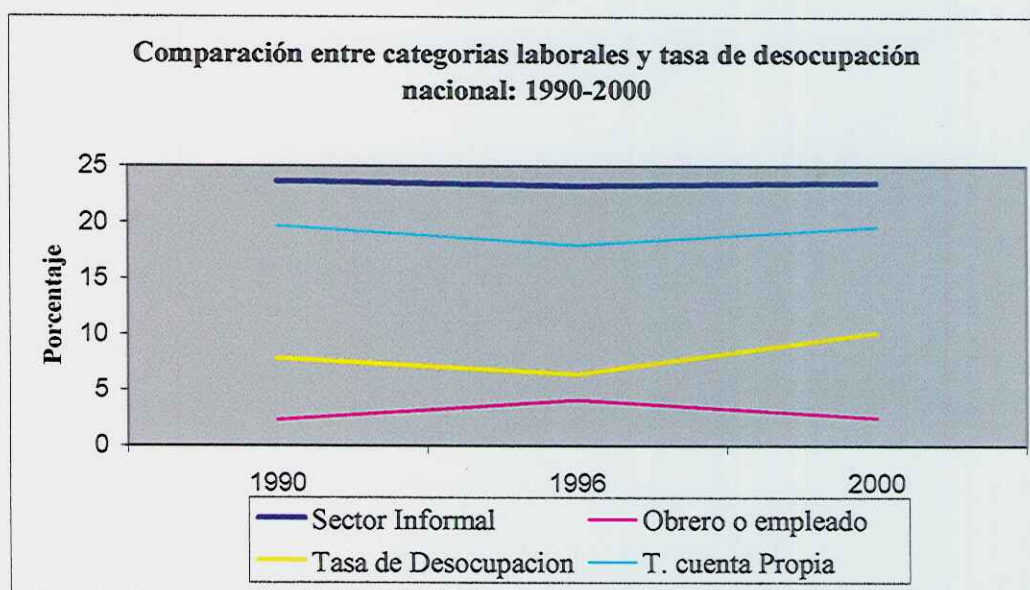
Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1990, 1996 y 2000.

En cuanto a la composición del sector informal en el país durante la década de 1990, se advierte un aspecto que vale la pena mencionar; la categoría con mayor presencia dentro del sector informal es la del trabajador por cuenta propia, pero este tipo de empleo ha tenido fluctuaciones durante la década. En el año que existió menor desocupación en el país (1996) descendió la participación del trabajador por cuenta propia, aumentando la categoría del empleado u obrero (asalariado). Lo contrario ocurre el año 2000, donde aumenta la desocupación en el país, se incrementan los trabajadores por cuenta propia y disminuyen los trabajadores asalariados informales. (Ver gráfico 1).

En consecuencia, si bien el empleo informal se ha mantenido constante, se producen cambios a lo largo de los 10 años sobre todo en las categorías de trabajador por cuenta propia y los asalariados, un factor de influencia sería la desocupación. En tal sentido, en

una primera mirada, dentro del mismo sector informal, en épocas de desocupación alta se tendería a trabajos por cuenta propia, en cambio en tiempos de baja desocupación existiría una mayor motivación para los trabajos asalariados o para la creación de estos. Aunque esta hipótesis no puede ser fundamentada, en cuanto a los incentivos en el ingreso que reciben estas dos categorías laborales, ya que en los cuadros 13, 14 y 15 se aprecia que los trabajadores por cuenta propia reciben un mayor salario que los trabajadores de pequeñas empresas, para los tres años de estudio. Por lo tanto, si existieran motivaciones para que en épocas de baja desocupación, aumentaran los trabajadores de pequeñas empresas, se tendrían que buscar en relación a la estabilidad laboral o a los efectos de la demanda en el mercado del trabajo.

Gráfico N° 1



Fuente: tasa de desocupación en base a datos del INE y categorías laborales elaboración propia en base a casen 1990, 1996 y 2000.

El análisis anterior converge perfectamente con el estudio de Mezzera (1992), donde el trabajador por cuenta propia, es ubicado por el autor en un “sector informal urbano bajo”, el cual plantea que es anticíclico en el empleo, y por otro lado, el empleo asalariado situado en un “sector informal urbano alto” plantea que es procíclico en cuanto al empleo.

4.1.2 Caracterización del empleo informal durante 1990 -2000

En este segundo nivel de análisis caracteriza al empleado informal en Chile durante la década de 1990.

En el cuadro seis se aprecia un aumento constante de participación femenina en el trabajo informal. Por otra parte, en el empleo formal se advierte también un incremento, pero más débil, del trabajo de las mujeres. Esta acentuación de la participación femenina⁴¹ en el empleo informal se puede deberse a que este tipo de trabajo tiene mayor flexibilidad y por ende permite a las mujeres por un lado, dedicarse a labores domésticas y por otro, a actividades laborales. Sin embargo, el empleo informal tiene mayoritariamente una participación masculina durante toda la década.

Cuadro N° 6
Clasificación de los ocupados según sexo, 1990-2000
(% del total de ocupados en el país para cada año)

	1990		1996		2000	
	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
Hombres	69.3	68.1	68.8	66	67.4	64
Mujeres	30.7	31.9	31.2	34	32.6	36
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1990, 1996 y 2000.

En cuanto a la composición etaria del empleo informal, se puede señalar que ha tendido a la disminución de la participación de la población joven. En efecto, en el año 1990 los empleados informales entre 15 y 34 años eran cerca de un 41%; en cambio para el año 2000 alcanzaban un 31%. Por otro lado, para el año 2000 cerca del 50% de los empleados informales se encontraban en el rango etario de 35 a 54 años; en contraste, para el mismo año, un 59% de los empleados pertenecientes a este sector tenían edades que oscilaban entre 25 y 44 años.

En consecuencia, el cuadro N° 7 muestra como la población informal en Chile ha tendido al envejecimiento, rechazando los planteamientos señalados por Marcoullier (1997) y Saavedra y Chong (1999) quienes, en estudios para Perú y México, encontraron que la población joven tiene una mayor probabilidad de trabajar en el sector informal.

Cuadro N° 7
Clasificación de los ocupados según edad. 1990-2000
(% del total de ocupados)

Edad	1990		1996		2000	
	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
15 a 24 años	19.6	15.8	17.3	12.6	14.1	10.2
25 a 34 años	34.5	25.1	32.8	23.1	31	20.9
35 a 44 años	24.1	24.1	26.8	26	28.2	27.8
45 a 54 años	14.4	19.1	14.9	20.3	17.2	21.7
55 a 64 años	6.1	11.5	6.4	11.9	7.3	12.8
Más de 65 años	1.3	4.2	1.7	5.6	2.2	6.3
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1990, 1996 y 2000.

En cuanto a la distribución del trabajo informal en las regiones del país, se observa que las regiones 5°, 8° y Región Metropolitana son las que concentran el mayor número de trabajadores formales como informales. Estas tres regiones de Chile son consideradas como los polos de desarrollo del país, tanto en la parte económica como política y social, por lo mismo no es de extrañar la concentración de cerca del 60% de los trabajadores totales en los dos sectores durante toda la década⁴². Aunque cabe mencionar que en la 8° región se ha producido un aumento en la concentración de trabajadores informales; en la región Metropolitana un descenso entre 1990 a 1996 y un estancamiento entre 1996 al 2000; en la 5° región primero se ha producido un aumento de la concentración de trabajadores informales (1990 -1996) y luego una estabilización (1996-2000).

⁴¹ Este aumento de la participación de la mujer en el trabajo informal no está influenciada por un aumento en la categoría "servicio domestico", ya que esta categoría ha permanecido relativamente constante durante la década.

Por otro lado, la XI y XII regiones son las que presentan la menor concentración de trabajadores informales y formales, durante toda la década.

Cuadro N° 8
Clasificación de los ocupados según región del país, 1990-2000
 (% de los ocupados)

Región	1990		1996		2000	
	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
1°	4.6	4.8	2.3	2.7	2.2	3.2
2°	5.5	4.3	3.3	3	3.5	2.2
3°	3.3	3.3	2.5	2.5	3.4	2.7
4°	4.8	5.6	4.1	4.9	3.4	3.7
5°	5.1	6.2	12.7	13.4	11.6	13.2
6°	5.2	4.9	8	7.5	6.8	6.2
7°	4.8	6.2	6.2	6.7	6.5	6.8
8°	11.1	10.3	12.2	11.3	14.8	13.8
9°	4.5	6.7	6.8	8.5	6.5	8.6
10°	6.5	7	4.8	5.1	6	6.7
11°	1.9	2.2	2	2	1.3	1.2
12°	2.6	3	1.9	2	1.5	1.2
R.M.	40.1	35.5	33.3	30.5	32.5	30.5
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1990, 1996 y 2000.

En cuanto al nivel educacional de los trabajadores informales se observa que tienen un menor nivel que los trabajadores formales. Cerca del 80 % de los empleados informales llegaron sólo a educación básica o media, para los tres años de estudios de la década de los 90. Lo anterior concuerda con Freije (2001) donde a través de estudios realizados en América Latina se observa esta diferencia educacional entre estos dos tipos de trabajo. En tal sentido, esta diferencia se explicaría por que la actividad informal requiere una mano de obra de baja calificación ya que los mismos productos y servicios surgidos del sector son de baja productividad. Sin embargo, un punto a considerar es la existencia de trabajadores informales

⁴² Estas tres regiones según los datos del INE concentran para el año 1990 y 2000 el 64% del total de ocupados en todo el país. Para mayor información ver anexos.

que tienen educación universitaria, entre 4% y 5% durante toda la década. En su mayoría (alrededor del 74%), corresponde a la categoría de empleados en pequeñas empresas.

Cuadro N° 9
Clasificación de los ocupados según tipo de estudio, 1990-2000
(% de los ocupados)

Tipo de estudio	1990		1996		2000	
	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
Básica	28	48.6	23.1	41.9	23.4	40.8
Media humanística	36.9	32.7	40.5	39.4	38.7	38.8
Media técnico-profesional	11.3	7.2	12.2	7.4	13.8	9.1
Universitaria	15.6	5.1	14.5	4.4	14.1	4.4
Institutos técnicos y otros centros de educación	7	3.3	8.5	3.7	8.9	4.4
Ninguno	1.3	3	1.2	3.1	1	2.5
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1990, 1996 y 2000.

Por otra parte, al analizar la informalidad según estrato socioeconómico, es posible establecer que esta condición cruza todos los quintiles y esta presente en una proporción significativa tanto entre los estratos de más bajos ingresos como entre los menos pobres (cuadro 10). En 1990, la proporción de informales en el quintil inferior (más pobre) era de un 35,5% en cambio para el quintil superior (más rico) alcanzó el 21,1%, para el año 2000 fueron 31,1% y 15,6% respectivamente.

Cuadro N° 10
Clasificación de los ocupados según quintil de ingreso, 1990-2000
 (% del total de ocupados)

Quintiles de Ingreso	1990		1996		2000	
	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
1°	13.3	35.5	14.6	29	14.4	31.1
2°	25.7	8.2	24.2	13.6	21.1	16
3°	21.1	16.3	21.1	16.7	22.9	15.7
4°	21.9	19	20.9	18.5	20.4	21.5
5°	18	21.1	19.1	22.1	21.2	15.6
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1990, 1996 y 2000.

El cuadro 11 nos refuerza la hipótesis de que la informalidad no es un trabajo netamente de ocupados pobres, aunque existen proporcionalmente mayor cantidad de pobres e indigentes que en el sector formal⁴³. Para 1990, un 8,5% de los trabajadores informales estaban por debajo de la línea de indigencia, porcentaje que disminuye a lo largo de la década, alcanzando para el año 2000 la proporción de 4,3%. En cuanto a los trabajadores informales no pobres, estos aumentan su proporción, es así como para el año 1990 eran un 69,3% del total de trabajadores y para el año 2000 alcanzan cerca del 78%.

La reducción de la situación de pobreza e indigencia tanto para los ocupados formales e informales, confirma los datos presentados por la CEPAL en cuanto a la disminución de la Pobreza en Chile, donde para el año 1990 existía una población en situación de pobreza del

⁴³ Las estimaciones de la magnitud de la pobreza fueron realizadas por medio del método del "costo de las necesidades básicas", basado en el cálculo de la línea de pobreza. Estas líneas dan cuenta del ingreso mínimo necesario para que los miembros de un hogar puedan satisfacer sus necesidades esenciales. El monto de la línea de indigencia para el año 1990 correspondió a 9.297 pesos, para el año 1996 fue de 17.136 pesos y para el año 2000 la línea de indigencia correspondió a 20.281 pesos. La línea de pobreza se obtiene multiplicando la línea de indigencia por el valor 2, correspondiente a zonas urbanas (CEPAL, 2001).

orden de un 38,6% y para el año 2000 se disminuyó a un 20,6% del total de la población del país (CEPAL, 2001).

Cuadro N° 11
Distribución de los ocupados en el país según pobreza e indigencia

	1990		1996		2000	
	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
Indigentes (a)	5,9	8,5	2,8	5,2	1,8	4,3
Pobres (b)	21,4	22,1	13,8	16,8	12	17,9
No Pobres (c)	72,8	69,3	83,4	78	86,2	77,8
Total	100	100	100	100	100	100

Elaboración propia en base a la Casen 1990, 1996 y 2000.

- (a) Ocupados que tienen un ingreso per cápita del hogar inferior a 9.297 pesos en 1990; a 17.136 pesos en 1996 y a 20.281 pesos en el 2000.
- (b) Ocupados que tienen un ingreso per cápita del hogar inferior a dos veces la línea de indigencia correspondiente a cada año.
- (c) Corresponde a los ocupados que no pertenecen a la condición de indigentes ni pobres.

Al estar presente la informalidad en todos los quintiles de ingreso y al presentarse una gran proporción de trabajadores informales en una situación de no-pobreza (78% para el año 2000), se constata que no hay una relación clara entre informalidad y pobreza o bajos ingresos, lo que plantea la revisión de nuevas identificaciones con este sector laboral

Dentro de las actividades informales, se puede señalar que los trabajadores son vulnerables, entendiendo vulnerabilidad como un fenómeno social multidimensional que da cuenta de los sentimientos de riesgo, inseguridad e indefensión que se presentan (CEPAL, 2001). En efecto, la provisión de salud (cuadro 12) como las cotizaciones a los sistemas de pensiones (cuadro 13), son ejemplos de la vulnerabilidad a la que están expuestos los trabajadores pertenecientes al sector informal.

La seguridad social en salud se constituye como una parte de la política social del Estado, la cual en un sentido amplio, cubre las formas de protección de las necesidades sociales y del bienestar material, comunes a una población. Ahora bien, del derecho a la provisión en salud surge un problema importante y es que no todos los trabajadores pueden acceder a esta provisión por dos razones principales que son de la informalidad y el subempleo. La seguridad social, financiada a partir de contribuciones sobre la nomina hace una exclusión

latente de los trabajadores informales, puesto que estos no encajan con las características diseñadas para ingresar al sistema.

En el 2000 se constata que un 21,5% de los empleados informales no tiene previsión en salud. Esto se contradice con los principios básicos de universalidad e igualdad de los sistemas de seguridad social en Chile y en América Latina. En consecuencia se hace necesario revisar los mecanismos de afiliación y hacerlos más accesibles a este tipo de trabajadores.

Cuadro N° 12
Clasificación de los ocupados en cuanto a su previsión de salud,
1990 – 2000 (% de los ocupados según tipo de empleo)

Previsión de Salud	1990		2000	
	Formal	Informal	Formal	Informal
Sin Clasificar	1.8	1.5	1.3	0.8
Sistema Público	50	34	63.6	71.1
Particular e Isapres	36.1	31.3	28.9	6.6
No tiene	12.2	33.2	6.3	21.5
Total	100	100	100	100

No se presentan datos para el año 1996, ya que en ese año la Casen considero esta pregunta, Pero con otras categorías de respuesta que no son homologables a las del año 1990 y 2000.
Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1990 y 2000.

Por otra parte, un ámbito que resulta altamente significativo en los derechos de los trabajadores es el de las cotizaciones en el sistema de pensiones. Ya que esta política del Estado para todos los trabajadores, resulta fundamental no sólo en el plano jurídico sino también ético. Por eso, resulta preocupante que durante la década de los 90 se constata un aumento de la proporción de trabajadores informales que no cotizaba en ningún sistema de pensiones, alcanzando para el año 2000 a un 79% de los trabajadores.

Esta variable es la que deja más en claro la exclusión de que es parte la informalidad, en el sentido de la desigualdad que se produce frente a la obtención de los mismos derechos, con respecto a otros trabajadores.

Freije (2001) aclara que esta indefensión en cuanto a la provisión en salud como a las cotizaciones en pensiones, se producen porque los trabajadores informales evitan los impuestos sobre la nomina y las contribuciones a la seguridad social, de manera que los trabajadores del sector carecen de acceso a las diferentes formas de protección social. Específicamente las dificultades dicen relación con:

La mayor tasa de descuento entre los pobres, donde para quienes viven cerca del nivel de subsistencia, la tasa de descuento para el consumo futuro es muy elevada.

Restricciones de crédito, para los empleados por cuenta propia y para los pequeños empresarios, el acceso al capital para inversiones productivas es reducido y costoso. Entonces asignar capital escaso a una cuenta ilíquida de retiro no constituye una opción.

Cuadro N° 13
Cotización en el sistema de pensiones según tipo de empleo, 1990-2000
 (% del total de ocupados)

¿Cotiza en algún sistema de pensiones?	1990		1996		2000	
	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
Si	83.5	34.2	84.2	26.2	81.2	20.5
No	14.6	63.3	15.4	73.4	18.6	79.2
No sabe	1.9	2.5	0.4	0.4	0.2	0.2
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1990, 1996 y 2000.

4.1.3 Diferenciales de salarios entre trabajadores de los sectores y retornos a la educación

En esta sección se abordaran las diferencias entre los ingresos de los trabajadores informales en comparación con los que se desempeñan en el sector formal. La sección se subdivide en tres partes; la primera consta de un análisis de estadísticos descriptivos en relación a las variables de ingreso por hora trabajada, horas mensuales trabajadas, ingreso de la ocupación principal y años de educación, para los trabajadores formales e informales y dentro de estos últimos, para los trabajadores por cuenta propia, obreros o empleados y servicio doméstico. La segunda parte analiza las diferencias en el ingreso por hora que tienen los trabajadores formales e informales. Finalmente, la última parte de esta sección da cuenta de los retornos a la educación que tienen los trabajadores pertenecientes al sector formal, sector informal y al total de ocupados en el país.

a) Estadísticos descriptivos

En el cuadro 14, se observa que para el año 1990 en promedio los trabajadores formales tienen un mayor ingreso por la ocupación principal que los trabajadores informales aunque los dos tipos de trabajadores tienen en promedio las mismas horas trabajadas mensualmente. En tal sentido, los trabajadores informales en promedio del ingreso por hora reciben un 36% menos que los trabajadores formales. En cuanto a los años de estudio en promedio los trabajadores informales tienen 2,6 años menos de estudio en comparación con los trabajadores formales.

Dentro del sector informal, en las categorías más importantes se observa que en el año 1990, los obreros o empleados son los que en promedio tienen mayores años de educación, los del servicio doméstico son los trabajadores que en promedio trabajan más horas mensuales y los trabajadores por cuenta propia reciben en promedio un 49% más ingresos de la ocupación principal que los obreros o empleados y un 67% más que los del servicio doméstico. En cuanto al ingreso por hora, los trabajadores por cuenta propia reciben en promedio un 57% más que los obreros o empleados y un 71% más que los trabajadores del servicio doméstico. En resumen, en el sector informal existe una alta heterogeneidad en cuanto a sus ingresos y años de educación.

Cuadro N° 14
Estadísticos de comparación de trabajadores informales para el año 1990

Tipo de Empleo	Estadísticos	Ingreso por hora	Horas mensuales trabajadas	Ingreso ocupación principal	Años de estudio
Pequeña empresa (a)	Media	222,9	199,6	39.076,7	9
	Desviación estándar	304,3	74,2	54.178,0	3,4
Trabajador por cuenta propia (b)	Media	515,9	185,3	77.273,6	7,4
	Desviación estándar	1214,7	78,5	129.460,9	3,3
Servicio domestico	Media	145,8	208,4	25.134,6	7,1
	Desviación estándar	195,3	77,9	21.521,2	3,3
Informal (c)	Media	326,5	197,5	51.133,8	7,7
	Desviación estándar	853,0	78,8	93.939,1	3,4
Formal	Media	509,3	198,3	88.145,2	10,3
	Desviación estándar	1238,7	60,3	155.410,8	3,93

a) se refiere a obrero o empleado de una empresa de menos 5 trabajadores sin contrato de trabajo.

b) Trabajadores no profesionales ni técnicos.

c) Se considera a trabajador por cuenta propia, servicio doméstico, empleado en pequeña empresa y familiar no remunerado.

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1990.

Para el año 1996, se aprecia una disminución de las horas trabajadas por parte de los dos tipos de trabajadores, sin embargo, los trabajadores informales disminuyen aun más las horas trabajadas en comparación a los trabajadores formales (en promedio 9 horas menos). En cuanto al ingreso por hora e ingreso por ocupación principal, los trabajadores formales ganan en promedio 35% y 37% más que los trabajadores informales, respectivamente. Por otro lado, de 1990 a 1996, se aprecia un aumento en el número de años en educación del sector informal, especialmente en los trabajadores por cuenta propia.

Para las categorías ocupacionales, se observa que el obrero o empleado sigue siendo el que tienen en promedio más años de educación, pero el trabajador por cuenta propia es el que

obtiene un 58% más de los ingresos por hora e ingreso por ocupación principal un 61% más. Esta diferencia se incrementa cuando se compara el trabajador por cuenta y el trabajador del servicio domestico, este último en promedio gana 66% menos en el ingreso por hora y un 70% en el ingreso de la ocupación principal.

Cuadro N° 15
Estadísticos de comparación de trabajadores informales para el año 1996

Tipo de Empleo	Estadísticos	Ingreso por hora	Horas mensuales trabajadas	Ingreso ocupación principal	Años de estudio
Pequeña empresa (a)	Media	557,0	180,2	79.884,5	8,9
	Desviación estándar	1010,8	74,9	66.719,0	3,7
Trabajador por cuenta propia (b)	Media	1343,0	185,6	206.223,3	8,2
	Desviación estándar	1951,1	78,6	196.272,0	3,5
Servicio domestico	Media	459,2	179,2	61.128,2	7,5
	Desviación estándar	1457,0	77,9	33.728,5	3,6
Informal (c)	Media	882,3	183,3	131.806,0	8,2
	Desviación estándar	1674,1	79	153.921,5	3,6
Formal	Media	1363,5	192,2	210.396,3	10,6
	Desviación estándar	4918,7	61,5	375.437,7	3,8

(a) se refiere a obrero o empleado de una empresa de menos 5 trabajadores sin contrato de trabajo.

(b) Trabajadores no profesionales ni técnicos.

(c) Se considera a trabajador por cuenta propia, servicio doméstico, empleado en pequeña empresa y familiar no remunerado.

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1996.

Por último, para el año 2000, se mantiene la misma tendencia en cuanto a las diferencias entre trabajadores formales e informales. El ingreso por hora de los trabajadores informales es un 32% menor que el de los formales y el ingreso de la ocupación principal es un 43% menor. Por otro lado, el obrero o empleado sigue siendo la categoría que tiene más años de educación

en comparación a otras categorías del sector informal (el sector informal mantiene constante el número de años en educación, en comparación a 1996). Mientras que el trabajador por cuenta propia es el que recibe en promedio un 61% más de los ingresos por hora (aunque existe una gran varianza), en comparación a los obreros o empleados y los del servicio doméstico. En el ingreso de la ocupación principal los trabajadores reciben un 56% más que los obreros o empleados y un 61% más que los trabajadores del servicio doméstico.

Cuadro N° 15
Estadísticos de comparación de trabajadores informales para el año 2000

Tipo de Empleo	Estadísticos	Ingreso por hora	Horas mensuales trabajadas	Ingreso ocupación principal	Años de estudio
Pequeña empresa (a)	Media	571,3	182,6	91.822,8	8,6
	Desviación estándar	434,1	76,4	62.372,1	3,5
Trabajador por cuenta propia (b)	Media	1451,8	175,0	210.209,6	8,2
	Desviación estándar	1652,8	80,3	191.503,8	3,3
Servicio doméstico	Media	561,4	171,5	81.317,9	7,9
	Desviación estándar	486,9	75,0	54.666,5	3,3
Informal (c)	Media	950,8	175,6	139.872,2	8,2
	Desviación estándar	1226,20	77,8	147.323,9	3,3
Formal	Media	1401,6	192,2	243.204,4	10,7
	Desviación estándar	2607,0	60,7	412.383,9	3,9

(a) Se refiere a obrero o empleado de una empresa de menos 5 trabajadores sin contrato de trabajo.

(b) Trabajadores no profesionales ni técnicos.

(c) Se considera a trabajador por cuenta propia, servicio doméstico, empleado en pequeña empresa y familiar no remunerado.

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 2000.

B) Diferenciales de salarios

En función de los antecedentes recogidos en el primer capítulo de este informe se observa que los trabajadores informales reciben un menor salario que los trabajadores formales, para analizar empíricamente esta hipótesis en el caso Chileno durante la década de los noventa, se realizaron 4 niveles de medición para la comparación de ingresos entre trabajadores⁴⁴.

Cuadro N° 17
Diferencias del ingreso por hora entre trabajadores formales e informales
1990-2000

	1990	1996	2000
Diferencias del promedio aritmético	-0,36	-0,35	-0,32
Diferencias sin control	-0,50	-0,39	-0,43
Diferencias con control de capital humano	-0,17	-0,11	-0,09
Diferencias con control de capital humano y rama de actividad	-0,11	-0,09	-0,07

Fuente: Elaboración propia en base a casen 1990, 1996 y 2000

Nota: ver regresiones en anexo 4

La primera fila del cuadro N° 17 presenta la diferencia entre los ingresos por hora del trabajo (diferencia en base a media aritmética) del sector informal en relación al sector formal. La segunda fila presenta los diferenciales de los ingresos por hora entre ambos sectores sin controles, obtenidos en una ecuación cuya variable dependiente es el logaritmo del ingreso por hora y la variable independiente es sólo una dummy que indica sector informal. La tercera fila presenta los diferenciales de los ingresos por hora una vez que se ha controlado por capital humano (género, años de estudio, experiencia potencial, experiencia potencial al cuadrado y la variable de interacción de sexo-experiencia). Finalmente, la cuarta fila muestra los diferenciales de los ingresos por hora al agregar a los controles de capital humano la rama de actividad en que se desempeña el trabajador (se agrega a la regresión previa dummies de rama de actividad).

⁴⁴ Las diferencias salariales entre los sectores están medidas incluyendo en el empleo informal, cuatro categorías: pequeña empresa, trabajadores por cuenta propia, familiar no remunerado y servicio doméstico.

En 1990 los ingresos por hora de los trabajadores informales eran 36% inferiores a los del sector formal, estimados como diferencias porcentuales de media aritmética y 50% a partir de la ecuación sin controles. Estas diferencias disminuyen cuando se controla por las características de los trabajadores. Es así como, los ingresos por hora de trabajadores con similares características de capital humano que trabajan en el sector informal eran 17% más bajos que los del sector formal; diferencia que se reduce a 11% si se controla además por la rama de actividad en que se desempeñan los trabajadores.

Para el año 1996 se aprecia una disminución de las diferencias del ingreso por hora entre los trabajadores de ambos sectores, en comparación al año 1990. Para los trabajadores con iguales características de capital humano, el ingreso por hora de los que trabajan en el sector informal son un 11% inferior y disminuye a un 9% si controlamos además por rama de la actividad.

Las diferencias del ingreso por hora para el año 2000 son aún menores en comparación a las del año 1996. Un trabajador del sector informal con similares características de capital humano que la de un trabajador formal y desempeñándose en la misma rama de actividad tiene un ingreso por hora inferior en un 7%.

Con respecto a la distribución de los informales según rama de actividad, se observa que para el año 1990 un 75% se encontraba en sólo tres ramas; comercio, industria manufacturera y servicios sociales, comunales y personales. Para el año 1996, eran un 70%; y para el año 2000 eran 68% del total de trabajadores informales (ver anexo N° 5). De esta manera, existen tres sectores de actividad que concentran la mayor actividad laboral de los ocupados informales durante la década. Cabe señalar, que las ramas de actividad mencionadas tienen un menor promedio de ingreso por hora que otras actividades con menor presencia de trabajadores informales, tales como: electricidad, gas y agua, transporte, almacenamiento y comunicaciones, establecimientos financieros y explotación de minas.

En las diferencias de ingreso por hora observadas, se presenta dos hechos que resulta pertinente mencionar. El primero, que si bien las diferencias de ingreso por hora parecen ser de gran importancia en una primera mirada (cerca del 40%), estas diferencias se reducen significativamente a la hora de considerar que los trabajadores informales tienen una menor dotación de capital humano y trabajan en ramas laborales donde el ingreso del trabajador son

menores, por ende al controlar por capital humano y rama de actividad las diferencias por ingreso por hora disminuyen considerablemente. Un segundo hecho a concluir, es la disminución que se produce en la diferencia del ingreso por hora de ambos trabajadores desde 1990 al 2000, pasando de un 17% a un 9% si controlamos por capital humano, y si controlamos además por rama de actividad pasamos de 11% en 1990 a un 7% en el año 2000. Esta disminución de la diferencia del ingreso por hora entre ambos trabajadores puede ocurrir, a modo de hipótesis, debido a que los informales tienen mayor flexibilidad, lo que les permite adecuarse mejor y más rápidamente a las dificultades económicas que se presentan en el país, por ejemplo: disminución de personal, cambio de “rubro”, etc.

c) Retornos entre trabajadores del sector informal y formal

Para este análisis se estimó una ecuación de ingresos tipo Mincer, diferenciando entre trabajadores formales, trabajadores informales y total de ocupados en el país (a nivel urbano) para los años 1990, 1996 y 2000. La variable dependiente es el logaritmo natural del ingreso por hora de la ocupación principal.

Las variables explicativas o independientes utilizadas en esta ecuación, son el sexo, los años de educación, la experiencia potencial y su cuadrado, la variable de interacción de sexo por experiencia, y las variables dicotómicas (dummies) estado civil y ubicación regional.

Los cuadros 18, 19 y 20, muestran los resultados obtenidos al estimar la ecuación por mínimos cuadrados ordinarios, utilizando el factor de expansión nacional dado por la Casen. Los resultados permiten verificar la existencia de diferencias en los retornos a los distintos factores que determinan los ingresos de la ocupación principal para los trabajadores formales e informales que declaran tener ingresos del trabajo. Se observan diferencias en los perfiles de ingreso para ambos grupos de comparación, la constante es ligeramente más alta para los informales (4,44) que para los formales (4,01) para el año 1990; para el año 1996 es 5,5 y 4,8 y para el año 2000 es de 5,8 y 4,9 respectivamente. Lo que indicaría que los trabajadores informales tienen un perfil de ingreso que parte más alto, pero es más plano que el resto de los trabajadores, ya que el retorno a la educación es menor.

En tal sentido, para el año 1990 los retornos a la educación para los trabajadores informales es de un 5,2%, en cambio para los trabajadores formales es de un 13,4%, en definitiva un año adicional de educación incrementa más los ingresos en trabajadores formales que informales. Se aprecia también que los hombres informales tienen retornos en el ingreso superiores en un 52,5% en comparación a las mujeres, en cambio en el sector formal este diferencial se reduce ostensiblemente a un 13,4%.

Otra variable importante en la formación de capital humano es la experiencia de los trabajadores, en este sentido, se observa que el retorno a la experiencia potencial es ligeramente mayor para los trabajadores formales respecto a los informales (3% versus 2,1%). (Ver cuadro 18)

Para el año 1996, los retornos a la educación de los trabajadores informales son de un 6,2%, en cambio para los trabajadores formales es de un 14%. Entonces, igual que para el año 1990 un año de educación más le agrega mayores ingresos a trabajadores del sector formal.

Cuadro N° 17
Retornos a ingreso por hora de los trabajadores de ambos sectores: 1990

Variables	Informales		Formales		Total ocupados	
	Coficiente	T	Coficiente	T	Coficiente	T
(Constante)	4,4434***	63,2246	4,0143***	121,3969	4,0084***	134,0060
Hombre	0,5255***	11,5428	0,1340***	6,5335	0,1926***	10,4329
Años de estudio	0,0528***	12,6149	0,1229***	76,1746	0,1200***	81,6021
Experiencia potencial	0,0217***	6,9341	0,0295***	19,2772	0,0270***	19,5473
Experiencia potencial al cuadrado	-0,0003***	-5,4249	-0,0003***	-9,6005	-0,0003***	-10,7573
Hombre * experiencia potencial	0,0058**	3,6935	0,0021**	2,3253	0,0044***	5,8532
Soltero	-0,1850***	-6,2266	-0,1520***	-10,6286	-0,1772***	-13,6220
Región I	0,0382	0,5196	0,0259	0,8002	0,0390	1,2969
Región II	-0,0543	-0,7515	0,1071**	3,6410	0,0868**	3,1424
Región III	-0,1162**	1,3471	0,0224	0,5378	0,0033	0,0867
Región IV	-0,2149**	-3,0294	-0,1523***	-4,6723	-0,1570***	-5,2318
Región V	-0,2240***	-5,7431	-0,1918***	-10,0944	-0,2006***	-11,6024
Región VI	-0,2413***	-3,9078	-0,0713**	-2,4564	-0,0915**	-3,4343
Región VII	-0,2300***	-4,1515	-0,2148***	-7,7088	-0,1959***	-7,7765
Región VIII	-0,3250***	-8,2182	-0,1314***	-7,2949	-0,1673***	-10,0803
Región IX	-0,3426***	-5,3506	-0,2048***	-6,8894	-0,2240***	-8,2053
Región X	-0,2208***	-4,1456	-0,1471***	-5,7690	-0,1506***	-6,4616
Región XI	-0,0228	-0,1388	0,1417	1,6894	0,1097	1,4480
Región XII	-0,0203	-0,2055	0,0184	0,3588	0,0266	0,5761
R ² Ajustado	0,27		0,27		0,28	
F	83,43***		402,45***		517,53***	
Número de caos	4.813		20.649		25.462	

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1990. Regresión de mínimos cuadrados ponderados. Ponderados por factor de expansión nacional. Se incluyen todas las regiones excepto la Región Metropolitana.

- * nivel de significancia al 10%, ** nivel de significancia al 5%, *** nivel de significancia al 1%

Un punto a considerar en la caracterización del sector informal fue que durante la década se produce un aumento de la participación femenina en el trabajo, en parte esto converge con que se disminuye la diferencia en el ingreso en cuanto a genero del trabajador, es así como, en el 1990 los hombres informales tenían retornos superiores por un 52%, en 1996 por un 48% y en el 2000 por un 41%. En el caso del sector formal ocurre igual pero es más débil la disminución.

Cuadro N° 19
Retornos a ingreso por hora de los trabajadores de ambos sectores: 1996

Variables	Informales		Formales		Total ocupados	
	Coefficiente	T	Coefficiente	T	Coefficiente	T
(Constante)	5,4978***	96,4301	4,8211***	163,5365	4,9222***	186,9323
Hombre	0,4819***	12,8503	0,1296***	7,1615	0,1580***	9,7340
Años de estudio	0,0627***	19,8261	0,1393***	92,9072	0,1309***	98,1853
Experiencia potencial	0,0161***	6,4123	0,0261***	20,3017	0,0226***	19,7082
Experiencia potencial al cuadrado	-0,0002***	-3,9769	-0,0001***	-5,9081	-0,0001***	-6,6325
Hombre * experiencia potencial	0,0044 **	3,4460	0,0012	1,5051	0,0037***	5,6098
Soltero	-0,1931***	-8,3006	-0,1206***	-9,4968	-0,1477***	-13,0803
Región I	-0,0162	-0,2695	-0,2243***	-7,6960	-0,1812***	-6,8339
Región II	-0,0855	-1,5314	-0,0115	-0,4158	-0,0239	-0,9532
Región III	-0,2742***	-3,9291	-0,1260**	-3,3416	-0,1394***	-4,1407
Región IV	-0,4132***	-7,7760	-0,2928***	-10,2679	-0,2996***	-11,7546
Región V	-0,2391***	-7,4213	-0,2499***	-15,3809	-0,2477***	-16,8691
Región VI	-0,2957***	-5,8503	-0,2680***	-10,5648	-0,2677**	-11,6623
Región VII	-0,4418***	-9,1755	-0,3195***	-13,1690	-0,3253***	-14,8303
Región VIII	-0,3581***	-11,4629	-0,2853***	-17,9976	-0,2932***	-20,4957
Región IX	-0,5624***	-11,8707	-0,4072***	-15,4499	-0,4298***	-18,3798
Región X	-0,2360***	-5,8494	-0,2228***	-9,5927	-0,1978***	-9,6879
Región XI	0,0249	0,2038	-0,1831**	-2,7153	-0,1131***	-1,8844
Región XII	-0,0594	-0,7857	-0,0231	-0,5201	-0,0200	-0,5125
R ² Ajustado	0,24		0,28		0,28	
F	115,15***		608,76***		731,61***	
Número de casos	7.365		28.012		35.377	

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1996. Regresión de mínimos cuadrados ponderados. Ponderada por factor de expansión nacional. Se incluyen todas las regiones excepto la Región Metropolitana.

- * nivel de significancia al 10%, ** nivel de significancia al 5%, *** nivel de significancia al 1%

Para el 2000, se observa que un año más de educación incrementa los ingresos por hora del trabajador informal en un 4,2%, mientras que para los trabajadores formales se incrementa en un 14,5%. En cuanto a la experiencia potencial de los trabajadores, esta incide positivamente más en el sector formal (2%) en comparación con el informal (1,6%).

La condición de soltero del trabajador afecta negativamente en el ingreso por hora, siendo más "castigado" en el sector informal (14,5%) que en el sector formal (12,8%). Lo mismo ocurre para los años 1990 y 1996, sin embargo a lo largo de la década se ve una disminución del efecto negativo en el ingreso de la condición de soltero.

Las variables dummy de localización geográfica, por otro lado, muestran que durante los tres años analizados los trabajadores informales de la Región Metropolitana tienen ingreso por hora superiores a los trabajadores informales pertenecientes a las demás regiones del país. Esto también ocurre para los trabajadores formales. En cuanto a la experiencia potencial, esta tiene mayor incidencia positiva en el sector formal que en el informal para los tres años de estudio, es decir se valora más en el ingreso los años de experiencia de los trabajadores formales en comparación con los informales.

En resumen, es posible concluir tres aspectos, a saber: en primer lugar, los informales tienen un ingreso por hora y educación menores que los trabajadores formales; en segundo lugar, los diferenciales de salario existen, pero son menores al controlar por capital humano y rama de actividad en que se trabaje, y por último, los retornos a la educación son menores en el sector informal para personas con los mismos años de educación.

Cuadro N° 20
Retornos a ingreso por hora de los trabajadores de ambos sectores: 2000

Variables	Informales		Formales		Total ocupados	
	Coefficiente	T	Coefficiente	T	Coefficiente	T
(Constante)	5,88262***	122,1741	4,95974***	228,4779	5,03912***	254,0552
Hombre	0,41192***	12,9101	0,12402***	8,9093	0,15511***	12,1331
Años de estudio	0,04287***	15,1681	0,14512***	136,1354	0,13724***	140,7218
Experiencia potencial	0,01669***	8,3717	0,02026***	20,6516	0,01895***	21,4086
Experiencia potencial al cuadrado	-0,00020***	-6,2938	-0,00006***	-3,7785	-0,00007***	-4,5446
Hombre * experiencia potencial	0,00268**	2,4797	0,00159**	2,7915	0,00254***	5,0305
Soltero	-0,14570***	-7,5683	-0,12840***	-13,3721	-0,13675***	-15,6832
Región I	-0,24599***	-5,8618	-0,18558***	-8,3884	-0,19705***	-9,9021
Región II	0,21580***	4,2947	0,09982***	4,8220	0,11709***	6,0459
Región III	-0,28984***	-4,9423	-0,14128***	-5,0266	-0,16455***	-6,3932
Región IV	-0,16050***	-3,7976	-0,19876***	-9,0418	-0,18246***	-9,1973
Región V	-0,09793***	-4,0248	-0,20353***	-16,5792	-0,18908***	-16,9819
Región VI	-0,18840***	-4,8845	-0,19571***	-10,7878	-0,18421***	-11,0569
Región VII	-0,37541***	-9,7121	-0,18745***	-10,4775	-0,20321***	-12,3404
Región VIII	-0,36738***	-13,6787	-0,22364***	-18,6839	-0,23507***	-21,2213
Región IX	-0,38266***	-10,3169	-0,17988***	-9,4068	-0,20680***	-11,9678
Región X	-0,23426***	-7,5725	-0,21376***	-12,5591	-0,19560***	-12,8946
Región XI	-0,21223**	-2,2508	0,01780	0,3675	0,00055	0,0125
Región XII	0,04940	0,6323	0,13793***	4,0136	0,14299***	4,4865
R ² Ajustado	0,20		0,36		0,34	
F	115,51***		1203,93***		1353,34***	
Número de casos	8.920		39.415		48.335	

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 2000. Regresión de mínimos cuadrados ponderado. Ponderados por factor de expansión nacional. Se incluyen todas las regiones excepto la Región Metropolitana.

- * nivel de significancia al 10%, ** nivel de significancia al 5%, *** nivel de significancia al 1%

Segunda Parte (comercio ambulante)

4.2 Análisis de los resultados para el comercio ambulante, 1990-2000

Esta sección se dividirá en tres partes: la primera consistirá en observar la evolución del comercio ambulante en la región Metropolitana para el periodo 1990 al 2000. Una segunda parte, versara sobre la características etarias, de genero, educacionales, ingreso, entre otras, de los comerciantes ambulantes de la Región Metropolitana. Por último, la tercera parte tratara de apreciar variables de exclusión que se presentan en los comerciantes ambulantes de la región.

Para realizar el análisis del comercio ambulante se ocupo la clasificación internacional uniforme de ocupaciones OIT, 1988; para la Casen 1990 y 2000. El código de clasificación para este tipo de empleados, en la categoría ocupación, es para el año 1990 de 31 y para el año 2000 es 9110 al 9130.

En las secciones segunda y tercera de este análisis, se ocupa un grupo de comparación para ver las diferencias de exclusión que se representan en el empleado del comercio ambulante. En tal sentido, se ocupó a los empleados del comercio establecido (vendedores y demostradores de tienda – vendedores de quioscos y puestos de mercado), que corresponde al código de ocupación N° 5220 y 5230, según la clasificación internacional uniforme de ocupaciones OIT, 1988

4.2.1 Evolución del comercio ambulante (1990-2000)

La evolución del Comercio ambulante en la Región Metropolitana durante los años 1990 al 2000 ha ido en aumento en un 7,8%. Esto significaría que este tipo de empleo es cíclico, ya que en 1990 se produce un tasa de desocupación para la región metropolitana de un 8,7% y para el año 2000 una tasa de 10,8%, según el INE. Es decir, en época de baja desocupación el comercio ambulante es menor que en épocas de alta desocupación. (ver cuadro N° 21)

Cuadro N° 21

Proporción de empleados en el Comercio ambulante en la Región metropolitana
(% de los ocupados urbanos de la región)

	1990	2000
Empleados en el comercio ambulante en la Región Metropolitana	2,5	10,3

Fuente: Elaboración propia en base a censos 1990 y 2000.

La evolución del trabajador del comercio ambulante durante la década de los 90, es totalmente diferente a la observada con el empleado del sector informal, para los mismos años. Como se observo, en la primera parte de este capítulo, el sector informal no se ve influenciado por la tasa de desocupación nacional o si se quiere, no ha tenido fluctuaciones significativas durante la década pasada.

4.2.2 Caracterización del empleado perteneciente al comercio ambulante

La distribución de los empleados del comercio ambulante según el género, observada en el cuadro N° 22, se aprecia que existe una importante participación femenina en este tipo de trabajo. La participación femenina para el año 1990 era de un 27,6% para este tipo de actividad, en cambio, para el año 2000 era de un impresionante 66%. En definitiva, si bien en el sector informal ha aumentado la participación femenina, en el comercio ambulante se produce una feminización del comercio ambulante durante la década de los 90.

A modo de hipótesis, se explica esta feminización de la actividad, por la flexibilidad que da este tipo de empleo, que permite a las mujeres complementar un ingreso al hogar y por otro lado seguir desarrollando actividades de "dueña de casa".

Cuadro N° 22

Distribución de los comerciantes ambulantes en la región metropolitana: 1990-2000

Sexo	1990	2000
Hombre	72,4	34
Mujer	27,6	66
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a casen 1990 y 2000.

En cuanto a la distribución etaria de los comerciantes ambulantes, se observa que a diferencia del total de empleados del sector informal, que ha tenido envejecerse durante la década, el comerciante ambulante atendido a presentar empleados más jóvenes, específicamente entre el rango 35 y 54 años. Es así como, 1990 el porcentaje de trabajadores que se encontraba entre 55 o más años era de un 18,2%, en cambio, para el año 2000 alcanzó sólo cerca de un 15%.

Cuadro N° 23

Distribución de los comerciantes ambulantes en la Región metropolitana según edad: 1990-2000

Edad	1990	2000
15 a 24 años	9,3	9
25 a 34 años	31,4	21,7
35 a 44 años	26,3	31,5
45 a 54 años	14,7	22,6
55 a 64 años	12,8	11,4
65 o más años	5,4	3,9
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a casen 1990 y 2000.

En cuanto a la distribución de los comerciantes ambulantes según las comunas de la Región Metropolitana, se observa una forma relativamente homogénea⁴⁵.

Cuadro N° 24

Distribución de los comerciantes ambulantes de la Región Metropolitana según lugar de comuna de residencia: 1990-2000

Comuna de residencia	1990	2000
Santiago	4,2	1,6
Conchalí	4,2	2,7
Macul	2,2	1,8
Providencia	0,3	0,6
Nuñoa	0,3	1,6
Peñalolen	4,2	3,7
La Florida	4,5	2
San Joaquín	2,6	2
La Granja	6,1	4,9
La Pintana	5,8	3,4
San Ramón	8	5
San Miguel	3,8	1,9
La Cisterna	3,2	1,2
Estación Central	3,8	2,4
Maipú	1,9	1,8
Quinta Normal	2,2	2,5
Lo Prado	6,4	3,7
Pudahuel	2,9	2,8
Cerro Navia	8	5,3
Renca	1,9	3,1
Otras comunas	23,5	45
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a censos 1990 y 2000.

⁴⁵ En esta distribución, se debe tener en cuenta que la ubicación de los comerciantes ambulantes en las comunas, no es referida a donde realizan su actividad, si no que a su lugar de residencia.

En el cuadro nº 24, sólo se tomaron las comunas que corresponden a la provincia de Santiago y las más representativas. A pesar de existir una distribución homogénea, un aspecto a resaltar es que mayoritariamente los comerciantes ambulantes residen en comunas de estrato socio-económico bajo o medio-bajo o si se quiere, periféricas, por ejemplo: Pudahuel, San Ramón, la Granja, la Pintana y Renca.

4.2.3 Variables comparativas de exclusión con respecto al comerciante ambulante

Estas variables comparativas, además de ilustrar más profundamente la situación social del comerciante ambulante, permite captar diferencias entre este grupo de trabajadores y otros de la misma rama de actividad: pequeños comerciantes establecidos

Un primer punto de comparación versa sobre Tipo de estudio que tienen los comerciantes ambulantes y comerciantes y vendedores de tiendas (pequeñas) y kioscos (más adelante denominados comerciantes establecidos).

Se observa en el cuadro Nº 25, que los trabajadores callejeros tienen un menor nivel de educación que los trabajadores establecidos. Es así como, un 0,5% de los comerciantes ambulantes tienen estudios universitarios para el año 2000, en cambio, para los trabajadores establecidos alcanza a un 5,1% para el mismo año.

Lo contrario ocurre para los trabajadores que sólo alcanzaron la enseñanza básica, donde los comerciantes callejeros superan largamente a los establecidos, un 51,5% contra un 20% respectivamente, para el año 2000.

Entonces en definitiva, existe un menor acceso a la educación por parte de los comerciantes ambulantes, en comparación a su grupo de referencia.

Cuadro N° 25

Tipo de estudio de los pequeños comerciantes establecidos y los comerciantes ambulantes de la Región Metropolitana: 1990-2000

Tipo de estudio	1990		2000	
	C. Establecidos	C. Ambulantes	C. Establecidos	C. Ambulantes
E. Básica	41,5	50,6	20	51,5
E. Media	45,2	38,2	64,2	42,5
E. Técnica Profesional	4,3	3,5	8,7	2,2
E. Universitaria	5,2	2,2	5,1	0,5
Ninguno o sin dato	3,8	5,4	2	3,3
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a casen 1990 y 2000.

Un tema fundamental para el análisis de los empleados del sector informal, fue el relacionado con el sistema de previsión en salud y la filiación en sistema de pensiones. En esta dimensión, se observa que los comerciantes ambulantes han aumentado significativamente la previsión en salud, durante la década de estudio.

Para el año 1990, existía un 54% de los comerciantes callejeros que no tenía ningún sistema de previsión de salud, en cambio, para el año 2000 se reduce considerablemente esta proporción, alcanzando para el año 2000 a un 10,5%.

Si bien esta proporción es preocupante, es significativamente menor, a la que obtiene el conjunto de los empleados del sector informal, aún más, es menor a los pequeños comerciantes establecidos. En tal sentido, en esta dimensión, no existiría exclusión o acceso a la salud por parte de los comerciantes ambulantes, ya que mayoritariamente (83%) tiene previsión en el sistema público, "no están afuera de la cobertura en salud". (ver cuadro N° 26)

Cuadro N° 26

Previsión en salud en los pequeños comerciantes establecidos y los comerciantes ambulantes de la Región Metropolitana. 1990-2000

Tipo de previsión	1990		2000	
	Establecidos	Ambulantes	Establecidos	Ambulantes
Sistema público	31,2	18,4	63,2	8,3
Isapres	4,9	26,5	19,9	5,6
Otro sistema	0,2	1	1,1	0,8
No tiene	19,5	54	15,8	10,5
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a casen 1990 y 2000.

En cuanto a las cotizaciones en el sistema de pensiones, se aprecia que existe un alto porcentaje de los comerciantes ambulantes que no está afiliado a ningún sistema, a pesar de que durante la década esta proporción ha disminuido bastante. En tal sentido, para el año 1990, un 80,5% de los trabajadores callejeros no tenía ninguna afiliación, en cambio, para el año 2000 se reduce a un 52,1%, pero que de todas formas esta proporción es mayor a los otros tipos de comerciantes (49,4%). Esto significa que más de la mitad de los comerciantes ambulantes de la Región Metropolitana no tiene asegurada una pensión para su jubilación. Esta fuera de este tipo de seguridad social, quizás por los mismos motivos resaltados para el sector informal, el cual es, por ser trabajadores independientes no consideran rentable disminuir su ingreso presente (auto-pagarse la nomina), para aumentar un ingreso futuro.

Cuadro N° 27

Cotizaciones en el sistema de pensiones según pequeños comerciantes y comerciantes ambulantes de la Región Metropolitana: 1990-2000

Tipo de Afiliación	1990		2000	
	Establecidos	Ambulantes	Establecidos	Ambulantes
Sistema público	9,5	6,6	1,8	5,5
A.F.P.	20	12,3	48,1	41,9
Otro sistema	0,2	0,7	0,7	0,5
No esta afiliado	70,3	80,5	49,4	52,1
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a casen 1990 y 2000.

Los dos cuadros que siguen, resultan altamente importantes para apreciar la exclusión de los comerciantes callejeros en cuanto al acceso a la tecnología e incluso más que eso, al acceso a una nueva forma de relacionarse y de integración social: acceso a computador e Internet.

En el cuadro N° 28, se observa que existe una significativa proporción de trabajadores callejeros que no tiene computador, cerca del 92%, en cambio, en los otros comerciantes pequeños esta proporción es menor, un 85,8%. Esto demuestra, lo lejos que se encuentran del acceso a un medio considerado de suma importancia, ya sea en el ámbito educacional o laboral.

El cuadro N° 29, corrobora lo anterior. Ya que para el año 200, sólo 1,4% de los comerciantes ambulantes tiene acceso a Internet. Esto ratifica la exclusión que tienen este tipo de trabajadores, en materia socio-cultural. Al no tener alcance a este medio tecnológico quedan fuera de un sinnúmero de interacciones sociales que gozan otros ciudadanos.

Cuadro N° 28

Acceso a computador de los pequeños comerciantes establecidos y comerciantes ambulantes en la Región Metropolitana: 1990-2000

¿Tiene acceso a computador?	2000	
	Establecidos	Ambulantes
Si	9,9	3,5
No	85,8	92
No sabe	4,3	4,5
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a casen 2000.

Nota: No existen datos para el año 1990, ya que en ese año no se realizó esta pregunta en la Casen.

Cuadro N° 29

Acceso a Internet de los pequeños comerciantes establecidos y comerciantes ambulantes en la Región Metropolitana: 1990-2000

¿Tiene acceso a Internet?	2000	
	Establecidos	Ambulantes
Si	4,3	1,4
No	91,5	94
No sabe	4,3	4,5
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a casen 2000.

Nota: No existen datos para el año 1990, ya que en ese año no se realizó esta pregunta en la Casen.

Por último, es necesario observar las diferencias de salario que existen entre estos dos grupos de trabajadores, para poder ratificar todo el vagaje conceptual que dice relación con que los comerciantes ambulantes es un trabajo bajo en remuneraciones.

Cuadro N° 30

Media de ingreso por hora y horas trabajadas de los pequeños comerciantes establecidos y comerciantes ambulantes de la Región Metropolitana: 1990-2000

		1990		2000	
		Establecidos	Ambulantes	Establecidos	Ambulantes
Ingreso por hora trabajada (en pesos)	Media	927	599	1.038	811
	Desviación estándar	1.983	2.314	1.045	931
Horas trabajadas	Media	230	175	194	172
	Desviación estándar	94,8	85,3	86,4	89,2

Los comerciantes callejeros reciben en promedio un salario por hora menor que los trabajadores de referencia. Para 1990, la diferencia es de un 35% menos y para el año 2000, los trabajadores callejeros ganan un 22% menos que los pequeños comerciantes establecidos. Aunque a lo largo de la década esta diferencia salarial ha ido en disminución resulta significativa entre ambos trabajadores, considerando que pertenecen a la misma rama de la actividad. Una explicación a lo anterior, se puede encontrar en que los comerciantes ambulantes tienen una menor educación que los otros trabajadores, con lo que su capital humano sería menor. Por otro lado, en este mismo ámbito, se aprecia que los comerciantes ambulantes proporcionalmente tienen una mayor varianza en el ingreso, con lo que se supondría que existe una mayor heterogeneidad en el ingreso en este tipo de trabajadores.

Otro aspecto a resaltar, es que se comprueba la flexibilidad laboral de los comerciantes ambulantes en el hecho de que trabajan menos horas mensuales que los otros comerciantes, en promedio en un mes de 30 días, los trabajadores callejeros tienen un horario de 5,7 horas⁴⁶ diarias.

A forma de resumen en esta segunda y última parte del capítulo de análisis, cabe subrayar tres hechos:

* El comercio ambulante en la Región Metropolitana durante la década de los 90 ha ido en aumento, concordando con el aumento de la tasa de desocupación de la región.

⁴⁶ Resultado de la división de la media de horas trabajadas mensualmente para el año 2000 y el número de días del mes: $172/30 = 5,7$

* Los comerciantes ambulantes tienen algún grado de exclusión o de disminución, con respecto a otros trabajadores similares, en cuanto a: sistema de pensiones, educación, acceso a computador y acceso a Internet.

* Los comerciantes ambulantes trabajan menos horas que otros pequeños comerciantes establecidos. Así mismo, tienen un menor ingreso por hora que este tipo de trabajadores.

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CS. SOCIALES
BIBLIOTECA

CONCLUSIONES

El empleo informal a pesar de su multiplicidad de definiciones y a su compleja operatividad, se presenta en Chile con todas las características de un grupo importante del mercado laboral.

Es así como, como este estudio da cuenta de la caracterización de la informalidad en Chile en base a las siguientes conclusiones:

- El empleo Informal en Chile durante la década de 1990, no ha tenido grandes fluctuaciones, pasando de 1990 de un 23,6% del total de ocupados en el país a un 23,5% en el 2000.
- Dentro del sector informal, la categoría principal es la del trabajador por cuenta propia, seguido del servicio domestico, Obrero o empleado y familiar no remunerado. Se observa además que durante el año con menor desempleo, el trabajador por cuenta propia disminuye su presencia, aumentando la del asalariado de pequeña empresa.
- El empleado informal en Chile durante 1990 al 2000, se caracteriza por ser mayoritariamente masculino, donde tienen retornos al ingreso por hora muy superiores a las mujeres, aunque al finalizar la década se observa un aumento de la presencia femenina en el sector y así mismo una disminución de la brecha salarial de hombres y mujeres. El trabajador informal tiene a su vez es de mayor edad en comparación con el trabajador formal, este resultado es diferente al de otros estudios realizados en Latinoamérica en que la mayor probabilidad de trabajar en el sector la tienen los jóvenes. Por otra parte, el empleado informal tiene en promedio menos años de educación, llegando generalmente hasta educación media, en comparación que los trabajadores formales, que tienen en mayor proporción estudios técnicos o universitarios. En cuanto a la distribución regional de la informalidad, en el país se observa claramente que se encuentran concentrada en la Región Metropolitana, Octava Región Y Quinta región, lo cual concuerda con que estas tres regiones son las que concentran la mayor fuerza de trabajo del país.

- La distribución de los ocupados informales en los quintiles de ingreso para la década, permite concluir que este sector no puede ser calificado como exclusivamente de pobreza. En efecto, existen trabajadores informales en los quintiles superiores de ingreso, y que para el año 2000 tiene una presencia del 15,6% del total del sector. Además se presenta una gran proporción de trabajadores informales no-pobres, que alcanza para el año 2000 alrededor del 78%.

- Un punto relevante en la informalidad, el proxy más cercano a los fundamentos teóricos, es su precaria condición en cuanto a cotizaciones en salud y a fondos de pensiones. En previsión de salud, para el año 2000, existe un 21,5% de los informales que no tiene afiliación a ningún sistema de salud. En cuanto a la cotizaciones en fondos de pensiones, la situación es más alarmante, durante la década se produce un aumento de los trabajadores que no tienen cotizaciones; en 1990 corresponde a un 63,3% y para el año 2000 de un 79,2%. En tal sentido, resulta sumamente necesario que los responsables de las políticas sociales y laborales redefinan la seguridad en salud y en pensiones para aquellos trabajadores que se encuentran en la informalidad, ya sea en base a incentivos o mayor flexibilidad en el sistema, para así alcanzar una grado mayor de universabilidad.

- Los trabajadores informales tienen un menor ingreso por hora, en comparación a los trabajadores formales, cerca del 40% menos. Sin embargo, esta brecha disminuye si se controla por capital humano y rama de la actividad a que pertenezcan, así la diferencia salarial llega en el año 1990 a un 11%, en 1996 a un 9% y en el año 2000 a un 7%.

- Los empleados informales tienen un menor retorno a la educación que los formales. Es decir, un año más de educación incrementa los ingresos para los informales en un 5,2% en 1990; un 6,2% en 1996; y un 4% para el 2000, en cambio para los trabajadores formales las tasas de retorno son 12,2% en 1990; 14% en 1996 y 14,5% en el año 2000.

- Por otra parte, el subgrupo informal de los empleados en el comercio ambulante han tenido un aumento significativo durante la década de los 90, pasando de un 2,5% a un 10,3% del total de ocupados en la región metropolitana.
- La actividad del comercio ambulante, ha tendido durante la década a feminizarse llegando en el año 2000 a un 66% de participación femenina en esta actividad. Además esta actividad tiene una tendencia a reducir los empleados mayores de 55 años y aumentar en trabajadores más jóvenes.
- Los comerciantes ambulantes tienen algún grado de exclusión o de disminución, con respecto a otros trabajadores similares, en cuanto a: sistema de pensiones, educación, acceso a computador y acceso a Internet.

Una vez señalados las conclusiones del estudio, cabe una reflexión final. Si bien los informales en su totalidad y los del comercio ambulante muestran menores ingresos y retornos a la educación que los trabajadores formales, esta no puede ser su única caracterización. La informalidad, debe ser tomada en cuenta como un empleo de exclusión, de "estar afuera" de ciertos derechos o beneficios, ya que condiciona a los empleados que trabajan en él, a inestabilidad en los contratos, falta de previsión en salud, baja participación en el sistema de pensiones. Es decir, la informalidad se ve caracterizada por ser un empleo de baja calidad, antes que ser un empleo de ingresos bajos, (es a si como el comercio ambulante no presenta grandes diferencias salariales, pero en cuanto a variables exclusionales, si las presenta).

Quizás lo anterior sólo se puede esbozar en este estudio y faltarán otros que comprueben esta hipótesis. Para esto, es necesario alejarse de la tan marcada segmentación de formal/informal y apreciar según las variables de inclusión de las políticas sociales y de empleo (capacitación, contrato, seguridad social, indemnizaciones, seguridad en el trabajo, etc) y ver cuales son las nuevas categorías laborales que muestran a los trabajadores más y menos vulnerable.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Baño, Rodrigo. (1986) "Notas sobre Organizaciones de Desocupados". Flacso N°297, Santiago.
- Baño,R.-Faletto,E. (1996) "Estructura Social y Estilo de Desarrollo". Departamento de Sociología. Santiago.
- Beck, U. (2000) "*Un Mundo Feliz*". Paidós Ibérica, Barcelona, España.
- Castiglia, M. y Martínez, D. (1995) "*Sector Informal Urbano: Una Aproximación a su aporte Al Producto*". OIT, Santiago de Chile, Chile.
- CEPAL. (2001) "*Panorama Social de América Latina: 2000-2001*". Naciones Unidas, Santiago de Chile, Chile.
- Chacón, B. (1997). "*Calidad de los empleos y su incidencia en los niveles de pobreza en Chile*". Ministerio de Planificación y Cooperación, Mideplan, Santiago de Chile, Chile.
- De Soto, H. (1989). "*The Other Path*". Harper & Row, New York, Estados Unidos.
- Encuesta de caracterización Socio - económica (CASEN). Años 1990, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000. Mideplan. Santiago de Chile, Chile.
- Freije, S. (2001). "*El Empleo Informal en América Latina y el Caribe: causas, consecuencias y recomendaciones de política*". BID, Ciudad de Panamá, Panamá.
- Gindling, T.H (1991) "Labor Market Segmentation and The Determination of Wages in the Public, Private Formal and Informal Sectors in San Jose, Costa Rica". En: *Economic Development and Cultural Change*, Vol 39, N° 3, Washington D.C, Estados Unidos.
- Maloney, W. (1999) "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets. Evidence from Sectoral Transitions in Mexico". En: *The World Bank Economic Review*, Vol 13, N° 2, Washington D.C, Estados Unidos.

Marcouiller, D. y otros (1997). "Formal Measures of the Informal – sector wage gap in Mexico, El Salvador and Perú". En: *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 45, Nº 2, Washington D.C, Estados Unidos.

Márquez, G. (1990) "*La Especificación y Estimación de un Modelo Agregado de Mercados de Trabajo Segmentados*". PREALC, Santiago de Chile, Chile.

Márquez, G y Mezzera, J. (1986) "Un Modelo de Mercados Segmentados". En: *Modelos de empleo y política económica. Una década de experiencias del PREALC*. PREALC, Santiago de Chile, Chile.

Mazumdar, D. (1976). "The Urban Informal Sector". En: *World Development*, Nº 4, Washington D.C, Estados Unidos, pp. 655-679.

Mead, D. y Morrison, C. (1996). "The Informal Sector Elephant". En: *World Development*, Vol. 24, Nº 10, Washington D.C, Estados Unidos.

Merton, R. (1949) "Teoría y Estructura Social". Fondo de Cultura Económica, México.

Mezzera, J (1990) "*Gasto del Gobierno e Ingresos en el Sector Informal: Segmentación y Relaciones Económicas*". PREALC, Santiago de Chile, Chile.

Mezzera, J (1992) "*Subordinación y Complementariedad: El Sector Informal Urbano en América Latina*". Serie Crítica y Comunicación, OIT, Lima, Perú.

Mezzera, J (1987) "*Notas Sobre la Segmentación de los Mercados Laborales Urbanos*". Documentos de trabajo Nº 289, PREALC, Santiago de Chile.

Mideplan (1995) "*Evolución del Empleo y su Incidencia en los Niveles de pobreza*". Santiago de Chile, Chile.

Mizala, A – Romaguera, P. (1996). “Flexibilidad del mercado del trabajo”. En: *Colección de Estudios N° 43*, CIEPLAN, Santiago de Chile, Chile

Mizala, A – Romaguera, P. (2001). “La legislación Laboral y el mercado del trabajo: 1975-2000”, en French-Davis y Stallings (eds) “Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973”. Editorial Lom, Santiago de Chile, Chile.

OIT (1972). “Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya. OIT, Ginebra, Suiza.

OIT (2001). Panorama laboral de América latina y el caribe. OIT, Lima, Perú.

Pinto, A. (1963) “Chile un caso de Desarrollo Frustrado”. Editorial Universitaria, Santiago - Chile

PREALC. (1978). “Sector Informal: Políticas y Funcionamiento”. OIT, Ginebra, Suiza.

PREALC. (1987). “Sobrevivir en las Calles”. OIT, Ginebra, Suiza.

PREALC. (1990). “Ventas Informales”. OIT, Ginebra, Suiza.

PREALC (1991). “Retrospectiva del Sector Informal Urbano en América Latina”. OIT. Ginebra, Suiza.

Saavedra, J– Chong, A. (1999) “Structural Reform, institutions and earnings: Evidence from the formal sectors in urban Perú” En: *The Journal of Developments Studies*, Vol. 35, N° 4, Washington D.C, Estados Unidos.

Radrikan, M (1985) “El Vendedor Callejero”. Tesis para optar al grado académico de Antropólogo Social, Universidad de Chile, Santiago.

Razeto, L. (1990) “Las Organizaciones Económicas Populares 1973-1990.” PET, Santiago.

Razeto, L. (1993) *"De la Economía Popular a la Economía de la Solidaridad en un Proyecto de Desarrollo Alternativo"*. PET, Santiago.

Tironi, E. (1986) *"Pobladores e Integración Social"*. Rev. Propositiones n°14, ed. Sur, Santiago.

Tokman, Victor (1978). *"Sector Informal: Políticas y Funcionamiento"*. OIT, Ginebra, Suiza.

Tokman, Victor (2001). *"De la Informalidad a la modernidad"*. OIT, Santiago de Chile, Chile.

Urmeneta, Roberto (1996) *"El Comercio Informal"*. Publicación del Programa de Economía del trabajo, N° 141, Santiago

Sitios Web

Http: // www.iadb.org/exr/pub/index.asp

Http: // www.eclac.cl

Http: // www.oitchile.cl

Http: // www.mideplan.cl

Http: // www.ine.cl

ANEXOS

ANEXO N° 1

Obtención de los Datos

El principal problema o limitación para realizar los análisis correspondientes surgió de realizar nuevas variables que permitieran la creación de una nueva "categoría ocupacional"¹, que a su vez distinguiera entre ocupación formal y ocupación informal. Este punto cobra total relevancia a la hora de caracterizar el sector informal, ya que una mala operatividad de las variables produce cambios en el objeto de estudio.

En tal sentido, se presentó como objetivo principal en la matriz de datos la creación de una variable dicotómica que diferencie a las personas entre empleados formales e informales. Para esto, se procedió a recodificar la variable "Catacup" (Categoría Ocupacional) asignándole a cada ocupación la calidad de formal o informal, quedando fuera de esta asignación los "obrero u empleado del sector privado" y los "trabajadores por cuenta propia" que deben tener otros atributos para asignarlos a uno de los dos sectores.

A los trabajadores que se encuentren en la categoría de "obrero u empleado del sector privado" se le cruza con la variable "Tamest", tamaño del establecimiento, para discriminar a las personas que trabajen en establecimientos de más de 5 empleados y con la variable "Contrato" para ver si el trabajador del servicio o comercio firmo o no un contrato de trabajo. Por otro lado, los "trabajadores por cuenta propia" se cruzó con la variable "Ocupación principal de los ocupados, a un dígito", discriminando a los trabajadores por cuenta propia que pertenecían a la ocupación de profesionales y técnicos.

En consecuencia, se obtuvo la variable de "segregación" (Dummy: formal-informal) que diera cuenta de la ocupación de los trabajadores. La obtención de esta variable permitió posteriormente la utilización de las correspondientes pruebas estadísticas y econométricas requeridas para la investigación.

¹ La variable "categoría ocupacional" que se presenta en la CASEN no permite distinguir entre ocupaciones formales e informales.

ANEXO N° 2

Ocupados según región 1990-2000

(Miles de personas)

Región	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tarapacá	111,2	122,1	127,1	130,4	134,4	140,4	143,1	146,2	150,2	144,2	143,5
Antofagasta	125,2	127,3	129,4	134,5	136,8	142,0	155,2	159,3	159,0	153,1	152,9
Atacama	69,4	70,2	76,1	79,9	82,0	83,9	91,0	97,8	99,0	101,5	99,1
Coquimbo	153,0	159,1	167,4	177,6	178,8	178,2	182,6	190,9	195,8	187,7	194,2
Valparaiso	445,7	467,0	482,4	503,1	508,7	508,6	507,1	505,4	511,1	504,4	521,9
Del Libertador	223,0	228,6	235,6	245,7	245,2	247,2	252,8	259,0	266,6	261,1	265,1
Del Maule	288,5	298,8	309,7	318,8	321,8	326,1	320,5	317,6	321,8	306,8	303,6
Del Biobío	559,7	571,6	581,8	602,5	604,5	606,6	613,1	621,4	613,9	606,0	611,5
De la Araucanía	248,3	253,2	261,9	271,8	266,6	267,0	262,2	267,9	271,7	264,1	265,7
De los Lagos	301,0	310,6	322,9	331,3	343,9	349,5	361,3	368,1	368,0	359,2	371,6
De Aysén	29,8	29,9	31,7	33,0	33,2	33,7	35,8	37,0	36,8	36,6	37,2
De Magallanes	54,1	52,0	52,8	55,2	56,1	57,8	60,2	60,5	60,8	61,5	60,5
Metropolitana de Santiago	1.541,2	1.827,6	1.944,9	2.108,4	2.124,3	2.154,3	2.197,2	2.250	2.320	2.269	2.285
PAIS	4.450	4.518	4.724	4.992	5.036	5.095	5.182	5.281	5.375	5.255	5.311

Fuente: INE

ANEXO N° 3

Tasa de desocupación según región 1990-2000

(porcentaje)

Región	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Tarapacá	7,8	6,7	5,8	6,7	7,7	7,2	5,2	5,0	5,0	9,0	10,6
Antofagasta	8,5	9,5	7,5	6,0	6,5	5,8	4,1	2,6	3,7	7,4	10,7
Atacama	11,1	13,2	10,5	11,7	10,4	10,4	5,7	5,4	6,4	8,0	10,8
Cochimbo	10,6	10,9	10,2	10,4	10,7	9,5	6,2	5,4	5,2	9,3	8,3
Valparaiso	9,0	8,9	8,0	7,4	8,9	9,4	7,6	6,7	7,9	12,7	12,5
Del Libertador	6,3	5,4	4,0	5,0	5,7	5,8	5,5	5,3	4,3	7,3	6,8
Del Maule	8,4	9,0	6,5	6,0	6,4	5,1	5,7	5,3	5,2	8,8	10,5
Del Biobío	7,2	7,6	7,5	9,0	9,5	3,9	7,4	6,9	6,0	9,9	11,0
De La Araucanía	4,1	4,0	3,9	5,4	6,2	5,5	4,5	5,0	7,0	8,7	8,0
De Los Lagos	2,8	3,3	2,8	2,8	3,7	3,7	3,5	3,4	4,5	6,0	5,6
De Aysén	2,8	3,8	3,3	3,3	2,2	2,7	1,2	1,3	3,8	4,4	4,2
De Magallanes	4,0	5,9	4,5	3,0	3,5	5,1	3,5	3,9	5,7	7,4	7,4
R.M.	8,7	9,3	7,0	6,2	8,3	7,4	7,1	7,1	6,8	10,8	10,8
PAIS	7,8	8,2	6,7	6,5	7,8	7,3	6,4	6,1	6,3	9,8	10,1

ANEXO N° 4

Regresiones de diferenciales de salario

Regresiones sin control:

- 1990

R² Ajustado: 0,045

F: 1140,310 . Nivel de significancia al 1%

Coefficientes^{a,b}

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	5,791	,006		938,083	,000
	Empleo informal	-,504	,015	-,211	-33,768	,000

a. Variable dependiente: Ln ingreso por hora

b. Regresión de mínimos cuadrados ponderados - Ponderada por Factor de expansión nacional

- 1996

R² Ajustado: 0,025

F: 888,305. Nivel de significancia al 1%

Coefficientes^{a,b}

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	6,783	,005		1240,445	,000
	empleo informal	-,395	,013	-,160	-29,804	,000

a. Variable dependiente: Ln ingreso por hora

b. Regresión de mínimos cuadrados ponderados - Ponderada por Factor de expansión nacional

• 2000

R² Ajustado: 0,033

F: 625,598. Nivel de significancia al 1%

Coefficientes^{a,b}

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	7,022	,004		1632,424	,000
	tipo de empleo	-,434	,011	-,181	-40,319	,000

a. Variable dependiente: L ingreso por hora

b. Regresión de mínimos cuadrados ponderados - Ponderada por Factor de expansión nacional

Regresiones Con control de Capital Humano

• 1990

R² Ajustado: 0,270

F: 1461,771. Nivel de significancia al 1%

Coefficientes^{a,b}

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	3,820	,027		142,641	,000
	hombre	,200	,019	,106	10,755	,000
	años de estudio	,120	,002	,527	79,479	,000
	EXP.	3,472E-02	,001	,535	27,247	,000
	EXP.2	-3,38E-04	,000	-,278	-14,999	,000
	hombre-exper.	3,953E-03	,001	,066	5,157	,000
	empleo informal	-,172	,014	-,072	-12,196	,000

a. Variable dependiente: L ingreso por hora

b. Regresión de mínimos cuadrados ponderados - Ponderada por Factor de expansión nacional

• 1996

R² Ajustado: 0,254

F: 1931,501. Nivel de significancia al 1%

Coefficientes^{a,b}

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	4,668	,024		193,376	,000
	hombre	,160	,016	,083	9,721	,000
	años de estudio	,133	,001	,544	97,253	,000
	EXP.	2,870E-02	,001	,427	26,580	,000
	EXP.2	-1,91E-04	,000	-,156	-10,175	,000
	hombre-exp.	3,300E-03	,001	,054	4,936	,000
	empleo informal	,107	,012	,013	8,819	,000

a. Variable dependiente: L ingreso por hora

b. Regresión de mínimos cuadrados ponderados - Ponderada por Factor de expansión nacional

• 2000

R² Ajustado: 0,321

F: 3747,038. Nivel de significancia al 1%

Coefficientes^{a,b}

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	4,845	,018		263,973	,000
	hombre	,156	,013	,086	12,028	,000
	años de estudio	,138	,001	,616	137,061	,000
	EXP.	2,421E-02	,001	,375	29,125	,000
	EXP.2	1,30E-04	,000	,111	8,920	,000
	hombre-exp.	2,556E-03	,001	,045	5,003	,000
	empleo informal	-8,90E-02	,010	-,037	-9,337	,000

a. Variable dependiente: L ingreso por hora

b. Regresión de mínimos cuadrados ponderados - Ponderada por Factor de expansión nacional

Regresiones con control de Capital Humano y Rama de la Actividad:

• 1990

R² Ajustado: 0,29

F: 629,724. Nivel de significancia al 1%

Coefficientes^{a,b}

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	4,142	,033		124,171	,000
	Hombre	,184	,019	,087	8,721	,000
	años de estudio	,114	,002	,501	70,837	,000
	exp.	3,432E-02	,001	,529	27,091	,000
	exp.2	-3,23E-04	,000	-,266	-14,436	,000
	hombre-exp.	2,902E-03	,001	,049	3,809	,000
	empleo informal	-,109	,015	-,046	-7,147	,000
	agricultura	-,200	,027	-,075	-10,405	,000
	minas	3,141E-02	,036	,005	,874	,382
	manufacturas	-,265	,021	-,118	-12,926	,000
	construcción	-,162	,025	-,050	-6,475	,000
	comercio	-,251	,021	-,110	-12,199	,000
	servicio personales	-,450	,024	-,169	-18,902	,000
	servicios comunales	-,250	,022	-,095	-11,519	,000
	transporte	-,134	,024	-,041	-5,495	,000
	no especificadas	-,221	,070	-,018	-3,165	,002

a. Variable dependiente: LINGHORA

b. Regresión de mínimos cuadrados ponderados - Ponderada por Factor de expansión nacional

* Se excluyo en rama de actividad la categoría servicios financieros

• 1996

R² Ajustado: 0,26

F: 918,523. Nivel de significancia al 1%

Coefficientes^{a,b}

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta		
1	(Constante)	4,734	,025		189,791	,000
	hombre	,141	,017	,073	8,455	,000
	años de estudio	,133	,001	,543	94,754	,000
	exp.	2,905E-02	,001	,432	26,875	,000
	exp. 2	-1,92E-04	,000	-,157	-10,236	,000
	hombre-exp.	3,035E-03	,001	,050	4,539	,000
	empleo informal	-8,95E-02	,012	-,036	-7,179	,000
	Agricultura	-,167	,020	-,043	-6,419	,000
	minas	,203	,032	,031	6,411	,000
	Manufacturas	,102	,014	,041	7,168	,000
	Electricidad, gas y agua	8,764E-02	,053	,008	1,666	,058
	construcción	1,300E-02	,017	,004	,765	,444
	Transporte	-1,49E-02	,018	-,004	-,817	,414
	Servicios comunales	-,117	,012	-,057	-9,911	,000

a. Variable dependiente: LINGXHOR

b. Regresión de mínimos cuadrados ponderados - Ponderada por Factor de expansión nacional

* Se excluyo en rama de actividad la categoría servicios financieros

• 2000

R² Ajustado: 0,33

F: 1669,448. Nivel de significancia al 1%

Coefficientes^{a,b}

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error tip.	Beta		
1	(Constante)	5,101	,022		229,841	,000
	Hombre	,149	,013	,082	11,432	,000
	años de estudio	,134	,001	,599	128,494	,000
	exp.	2,428E-02	,001	,377	29,269	,000
	exp.2	-1,31E-04	,000	-,112	-8,982	,000
	hombre-exp.	2,324E-03	,001	,041	4,558	,000
	empleo informal	-7,74E-02	,010	-,032	-7,919	,000
	Agricultura	-,301	,018	-,085	-17,064	,000
	Minas	,122	,028	,018	4,362	,000
	Manufacturas	-,227	,014	-,092	-15,914	,000
	Electricidad, gas y agua	-,235	,036	-,026	-6,551	,000
	Construcción	-,181	,017	-,057	-10,880	,000
	Comercio	-,241	,014	-,110	-17,721	,000
	Transporte	-,240	,016	-,074	-14,526	,000
	Servicios comunales	-,237	,013	-,124	-18,339	,000

a. Variable dependiente: LINGHORA

b. Regresión de mínimos cuadrados ponderados - Ponderada por Factor de expansión nacional

* Se excluyo en rama de actividad la categoría servicios financieros

ANEXO N° 5

Cuadro N° 2
Distribución de los ocupados en el país según rama de actividad

Rama de la Actividad	1990		1996		2000	
	Formal	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal
Explotación de minas y canteras	5,1	1,2	3,6	0,9	2,8	0,6
Industrias Manufactureras	20,3	11,7	17	10,2	14,7	10,3
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	10,7	6,5	10,5	8,8	12,1	9,3
Construcción	8,1	7,9	11,1	9,3	8,9	11
Comercio por mayor y por menor	16,1	28,2	16,6	28,4	19,6	19,9
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	10	1,5	6,9	1,6	7,2	1
Servicios comunales, sociales y personales	20,7	34,9	25,1	31,1	26	37,5
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8,5	7,8	7,5	9,3	7,4	10,1
Electricidad, gas y agua	*	*	1	0,1	1	0,1
Actividades no bien especificadas	0,6	0,4	0,7	0,3	0,4	0,2
Total	100	100	100	100	100	100

* No existen casos debido a que esta categoría no existía para el año 1990.

Fuente: Elaboración propia en base a Casen 1990, 1996 y 2000.