

.....
Estudio de Caso N° 93
.....

SECTOR INFORMAL EN HONDURAS: ANÁLISIS Y CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO A PARTIR DE LAS ENCUESTAS DE HOGARES

DAVID RICARDO PINEDA ZELAYA

Esta es una versión resumida del Estudio de Caso realizado por el autor para obtener el grado de Magíster en Gestión y Políticas Públicas de la Universidad de Chile.

Agradecemos el apoyo proporcionado por la Fundación Ford y el programa de Beca Japón-Banco Interamericano de Desarrollo (Japón-BID).

Julio 2006



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS
FÍSICAS Y MATEMÁTICAS
DEPARTAMENTO DE
INGENIERÍA INDUSTRIAL

Av. República 701 • Fono: (562) 978 4067 • Fax: (562) 689 4987
E-mail: mgpp@dii.uchile.cl
Sitio web: <http://www.mgpp.cl>
Santiago - Chile

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo general de este estudio de caso es definir, caracterizar y medir la magnitud del empleo informal urbano en Honduras a partir de los resultados de la Encuesta Permanente de Hogares y Propósitos Múltiples (EPHPM) de mayo de 2004, y analizar la importancia del sector en la fuerza laboral.

En Honduras hay algunas aproximaciones a la definición y análisis del sector informal, pero en general se ha destinado poco esfuerzo para tratar de interpretar este fenómeno. Además, no hay coincidencias en los esfuerzos de conceptualización como tampoco del surgimiento de un mayor dinamismo del empleo informal durante los últimos años. Ante tal situación, y dada la importancia que representa este sector en el mercado laboral, surge la necesidad de desarrollar una definición del empleo informal con el propósito de medirlo, analizarlo y caracterizarlo.

Para ello, el estudio se desarrolla con un enfoque cuantitativo analítico y utiliza técnicas de análisis estadístico y econométrico. Contiene, además, una revisión bibliográfica y documental sobre lo que las diversas corrientes e investigadores consideran como «sector informal», para arribar a una definición operativa que sirva para medir la magnitud del empleo informal en Honduras.

Los resultados de la EPHPM de mayo de 2004 muestran que el número de personas ocupadas en el sector informal urbano es la cuarta parte de la Población Económicamente Activa (PEA) del país y la mitad de la PEA urbana. Dentro de los ocupados, representa el 56,6% del total del área urbana.

Las principales características de la fuerza de trabajo en Honduras consisten en la existencia de una mayor participación de la población masculina en la actividad económica; bajo nivel educativo de la población; alto porcentaje de personas subempleadas; mala calidad del trabajo; altos niveles de informalidad y amplias brechas entre el empleo formal, informal y rural, tanto en el número de la población trabajadora como en los niveles de ingresos, escolaridad y destrezas o habilidades.

Todas las características que presenta el mercado laboral hondureño imponen desafíos para formular una política de empleo que permita mejorar las condiciones de vida de la población trabajadora. Se requiere una política que elimine la precariedad del trabajo, mejore el cumplimiento de los derechos laborales y cree oportunidades de empleo. En otras palabras, una política que promueva el desarrollo de la fuerza laboral y que se entienda como un conjunto de medidas en el ámbito institucional, legal y económico-productivo que repercutan en el mejoramiento del nivel de vida y la calidad del empleo.

I. INTRODUCCIÓN

El presente estudio aborda el fenómeno del sector informal¹ en Honduras y su caracterización dentro de lo que se llama empleo precario en América Latina. Las sucesivas encuestas de hogares, practicadas en el país a partir de los años '90, arrojan cifras que muestran un aumento del subempleo². Este pasó del 25,2% de la población ocupada en 1998 al 36,7% en 2003.

El deterioro de las condiciones de vida, como consecuencia de la disminución de las oportunidades de empleo, no coincide con los procesos de reformas y ajustes estructurales ni con el proceso de modernización del sector industrial, como se ha verificado en otros países de la región, donde los resultados se han traducido en una recuperación del crecimiento económico. En el país, se ha registrado un aumento del desempleo y subempleo.

El deterioro de las condiciones del empleo en Honduras ha coincidido con la ausencia de reformas en el área laboral, ya que no ha habido mejoras importantes desde la aprobación del Código de Trabajo en 1959.

Según un estudio desarrollado por el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (2002), en Honduras el aumento de los ocupados en el sector informal y microempresa contribuyó durante los '90 a incrementar los trabajadores asalariados sin contrato, desde un 53% a un 74%. Este sector se ubica, en su mayoría, en el área rural y trabaja en la producción de bienes, servicios y comercio. La mayor parte (95%) tiene un local o puesto formal abierto al público y no paga impuestos ni municipales ni estatales.

El mismo estudio señala que el 55,3% del total de ocupados realiza trabajos por cuenta propia. Del universo de empleos en esta categoría, un 52,6% se ubica en el área rural; un 55% tiene instrucción primaria (de esta categoría, la mujer representa el

¹ Se utiliza la definición de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En la 15ª Conferencia Internacional de enero de 1993 en la resolución sobre estadísticas del empleo informal, se describe al sector informal como: a) Un conjunto de unidades productivas que funcionan en pequeña escala; b) Que cuentan con una organización rudimentaria, donde hay muy poca o ninguna distinción entre capital y trabajo; c) Donde las relaciones de ocupación se basan en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales, y d) Estas unidades presentan los rasgos característicos de las empresas de hogares donde los activos no pertenecen a la empresa, sino a sus propietarios, quienes deben responder personalmente, de manera ilimitada, por todas las deudas u obligaciones que hayan contraído en el proceso de producción.

² Incluye el subempleo visible e invisible definido en el Capítulo II.

75,6% y el hombre el 51,8%) y en su mayoría recibe menos de un salario mínimo legal, lo que implica una economía de subsistencia.

Las características del sector informal organizado en torno a pequeñas unidades de producción y que utiliza, la mayor parte de las veces, tecnologías y formas de organización tradicionales y escaso capital, favorece la incorporación de la mujer. En Honduras es una fuerza laboral que tradicionalmente se ha caracterizado por ser menos preparada -en educación y formación- para competir en el mercado de trabajo³. A menudo, las mujeres representan una importante proporción de la fuerza laboral en este sector.

En el país hay algunas aproximaciones a la definición y análisis del sector informal, pero en general se ha destinado poco esfuerzo para tratar de interpretar este fenómeno. Tampoco hay coincidencias en los esfuerzos para conceptualizarlo⁴ ni saber cuál es el origen del mayor dinamismo del empleo informal durante los últimos años. Ante tal situación, y dada la importancia que representa este sector en el mercado laboral⁵, surge la necesidad de desarrollar una definición del empleo informal con el propósito de analizarlo, caracterizarlo e identificarlo.

El trabajo se organiza de la siguiente forma: en el primer capítulo se desarrolla el marco de referencia, donde hay una revisión teórica y conceptual de cómo las diferentes corrientes, instituciones e investigadores definen el empleo informal. También se contrastarán las teorías de segmentación del mercado laboral estudiadas para los países desarrollados (Estados Unidos) y para los países en desarrollo, específicamente para América Latina. En la segunda parte se examinan las características de la fuerza de trabajo del país. En la tercera sección se exponen las definiciones operativas (junto con el análisis descriptivo de datos) incluidas para determinar el empleo informal urbano en Honduras, al comparar las personas ocupadas en el sector formal y los trabajadores del área rural. El cuarto capítulo evalúa el impacto de la formación de capital humano en el ingreso del sector informal, formal urbano y del área rural. Para ello se realiza un

³ Sin embargo, los datos para personas de diez años y más de la EPHPM de mayo de 2004 muestran que no hay diferencias estadísticamente significativas entre los años de estudio de hombres y mujeres.

⁴ Ni el Instituto Nacional de Estadística de Honduras tiene una definición oficial de lo que se considera empleo informal en el país.

⁵ Según cálculos de la OIT, en el año 2000 el empleo informal representaba cerca del 60% de la población activa (Tokman, 2001).

análisis econométrico donde se estiman ecuaciones de ingresos para el área urbana, y se diferencia entre trabajadores del sector formal e informal urbano. Además, se evalúan ecuaciones de ingresos individuales para cada categoría urbana y otra para el sector rural. En el último capítulo se entregan las principales conclusiones del estudio.

II. MARCO DE REFERENCIA

En este capítulo se realiza una revisión teórica y conceptual de cómo las diferentes corrientes, instituciones e investigadores definen el empleo informal. Sobre esa base, se propondrá en el Capítulo II una metodología para medir y definir operativamente el sector informal de la economía hondureña.

Se contrastan las teorías de segmentación del mercado laboral estudiadas para los países desarrollados (Estados Unidos) y para los países en desarrollo, específicamente América Latina.

1. TRABAJOS DE MERCADOS DUALES (PAÍSES DESARROLLADOS)

En los países desarrollados la segmentación laboral se ha caracterizado por un mercado de trabajo dual⁶, con un sector primario y otro secundario. En el sector primario están los puestos de trabajo «buenos», que se identifican por su estabilidad y seguridad, sus elevados y crecientes salarios, la presencia de escalas de puestos, el uso de tecnologías relativamente avanzadas e intensivas en capital, la presencia de una gestión eficiente y, en muchos casos, la existencia de un sindicato poderoso y eficaz. En cambio, los mercados secundarios de trabajo son mercados cuyos puestos son «malos» y con características contrarias a las de los mercados primarios. En estos mercados, el empleo es inestable y la rotación laboral es alta, los salarios son bajos y están comparativamente estancados, los puestos no tienen futuro, la tecnología de producción es relativamente primitiva e intensiva en trabajo y no hay sindicatos.

Según esta teoría⁷, el dualismo se puede deber a la existencia de una doble estructura en los mercados de productos. Esta explicación sostiene que el grado de variabilidad de la producción cambia de unos sectores a otros y se refleja en los mercados de trabajo. Estas variaciones de la producción se deben no sólo a factores estacionales y climáticos, sino también a fluctuaciones relacionadas con el ciclo económico, a las diferencias entre

⁶ Entre las importantes aportaciones a la teoría de los mercados duales de trabajo, McConnell y Brue (1996) destacan a Reich, Gordon y Edwards (1973, pág. 359-365); Vietorisz y Harrison (1973, pág. 366-376); Gordon (1972); Edwards, Reich y Gordon (1975), y Tauban y Watcher (1986, pág. 1183-1217, versión española publicada por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social).

⁷ McConnell y Brue (1996).

los costos de supervisar a los trabajadores y al deseo de los capitalistas de impedir la aparición de un movimiento obrero homogéneo con conciencia de clase, debido a que una mano de obra «descalificada» con problemas e intereses comunes y concentrada en las áreas urbanas constituye la base de un movimiento obrero con conciencia, capaz de arrebatarse el poder de la clase capitalista.

Las críticas de los economistas ortodoxos⁸ al dualismo sostienen:

a. El dualismo no es una teoría madura de los mercados de trabajo. Las teorías del mercado dual de trabajo supuestamente «son muy superficiales, vagas y diversas, cuando no tienen conflictos internos. La descripción, las interpretaciones y las taxonomías desplazan al desarrollo de modelos»⁹. Se afirma que los dualistas son más eficaces en sus críticas a la teoría ortodoxa¹⁰ que en formular una opción coherente e internamente congruente.

b. En la práctica es difícil distinguir los mercados primarios de trabajo y los secundarios. No es fácil identificar los puestos «buenos» y «malos» del mercado primario, sin caer en juicios de valor subjetivos y, por tanto, arbitrarios.

c. Las observaciones e implicaciones del dualismo se explican mejor mediante la teoría ortodoxa. Por ejemplo, aunque los dualistas considerarían que las reglas y los procedimientos administrativos, que determinan los salarios y la asignación del trabajo en los mercados primarios de trabajo, son incompatibles con la eficiencia económica y, por tanto, incoherentes con la ortodoxia, se ha visto que una interpretación alternativa sostiene que son eficientes y coherentes con la teoría ortodoxa.

⁸ McConnell y Brue (1996), en Wachter (1974, pág. 637-680); Cain (1976, págs. 1215-1257) y Piore (1983, págs. 249-253).

⁹ McConnell y Brue (1996), en Cain (1976) óp. cit.

¹⁰ La teoría ortodoxa centra la atención en el tema de la productividad marginal, que en su versión más sencilla, imagina que los vendedores y compradores racionales de trabajo se reúnen en un mercado competitivo, donde sus decisiones conjuntas generan un salario de equilibrio y un nivel de empleo de equilibrio. Se supone que tanto los oferentes como los demandantes de trabajo están motivados para maximizar su bienestar o beneficios. Desde el lado de la oferta, los hogares toman decisiones sobre la cantidad de tiempo que están dispuestos a dedicar al mercado de trabajo. Estas decisiones de oferta de trabajo forman parte del deseo de maximizar la utilidad, que depende de la renta salarial (trabajo), del trabajo realizado fuera del mercado y del ocio.

d. La causalidad que implica la explicación radical del dualismo es discutible. Los críticos señalan que hay muchos ejemplos históricos que muestran que los mercados internos de trabajo¹¹ se han creado a instancias de los sindicatos y no de los empresarios. En este sentido, es posible que la relación causal sea contraria a la que suponen los dualistas radicales: aunque es cierto que los mercados internos de trabajo pueden imponerse desde arriba, como parte de una estrategia antisindical, también pueden ser el resultado de una lucha desde abajo desencadenada por los trabajadores, para quienes el sistema de derechos laborales y regulación de los puestos de trabajo son una mejora deseada (McConnell y Brue, 1996).

Sin embargo, estas críticas al dualismo también son discutibles, además que los planteamientos son controversiales. Otros autores como Dickens y Lang (1984) manifiestan que hay dos mercados de trabajo diferentes, donde existen distintos mecanismos para establecer los salarios. Estos autores demuestran empíricamente (para Estados Unidos) elementos que apoyan la hipótesis del mercado dual de trabajo con un sector primario y otro secundario.

2. EL SECTOR INFORMAL EN AMÉRICA LATINA

La caracterización en América Latina del mercado laboral está dada por dos sectores, a uno se le denomina formal y al otro informal.

El sector informal ha sido definido como un «sector dependiente y subordinado de la economía que concentra a un conjunto de actividades productoras de bienes y/o servicios, donde las posibilidades de acumulación son muy reducidas, se desarrollan con una tecnología muy simple, generan bajos ingresos, es fácil de incorporarse a ellas

¹¹ *Un mercado interno de trabajo es una unidad administrativa, como una planta industrial, donde la fijación del precio del trabajo y su asignación se rigen por un conjunto de reglas y procedimientos administrativos, no por variables económicas. Dentro de muchas empresas hay jerarquías de puestos de trabajo más o menos complejas, cada una de las cuales gira en torno a una determinada calificación (mecánico), una función común (mantenimiento de edificios) o un instrumento (computadora). Cada jerarquía contiene, además, una progresión de puestos de trabajo que constituye lo que se denomina "cadena de movilidad" o "escala de puestos de trabajo". Doeringer y Piore (1971), págs. 1 y 2 en McConnell y Brue (1996).*

y carecen de una organización formal de su proceso de trabajo y mano de obra incorporada» (Villavicencio, 1976 en Riquelme, 1981).

El origen del concepto de informalidad urbana como alternativo al concepto predominante, pero en creciente descrédito de «marginalidad urbana», se sitúa a comienzos de los '70. A Hart (1970) se le atribuye haber acuñado el término «sector informal urbano» que popularizó la Organización Internacional del Trabajo, OIT, a partir de su informe sobre Kenia (OIT, 1972) y que el Programa Regional de Empleo para América Latina y El Caribe (PREALC, 1973) introdujo en América Latina en el estudio sobre Paraguay. A partir de ahí, el término alcanzó gran aceptación, con diferente velocidad, entre académicos, agencias internacionales y políticos. Esta creciente aceptación aumentó su confusión pues se empezó a utilizar para caracterizar fenómenos disímiles (Trejos, 2002).

A. LOS ESTADÍGRAFOS DE TRABAJO DE LA OIT Y LAS ESTADÍSTICAS DEL EMPLEO INFORMAL

Los estadígrafos de trabajo, reunidos y convocados por la OIT, en su 15ª Conferencia Internacional de enero de 1993, en su resolución sobre estadísticas del empleo informal, describen al sector informal como un conjunto de unidades productivas que funcionan en pequeña escala; que cuentan con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre capital y trabajo; donde las relaciones laborales se basan en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales.

Específicamente, el sector informal está constituido, por una parte, por las unidades productivas de los trabajadores por cuenta propia, individuales o asociados, que pueden emplear a familiares como auxiliares de manera ocasional y empleados remunerados de manera no continua. Por otra, las unidades de empleadores individuales o asociados que emplean una o varias personas de manera continua hasta un nivel de empleo determinado y que no están registrados (Araujo, s.d.).

B. EL PREALC Y EL SECTOR INFORMAL (EL ENFOQUE DEL EXCEDENTE DE MANO DE OBRA)

Para el PREALC, el sector informal es resultado del modelo de crecimiento económico que experimentó América Latina básicamente en la década de los '70. En esa década surgen las primeras propuestas teóricas del PREALC, que toman como referente la teoría cepaliana de la heterogeneidad estructural de la región para definir al conjunto de actividades que funcionan de manera precaria, como integrantes del sector informal urbano (SIU).

Para el PREALC se distinguen dos sectores en el mercado de trabajo: el sector formal o moderno que concentra las actividades económicas organizadas, donde los trabajadores tienen un buen nivel de calificación, y el sector informal, que incluye a ocupados con escasa o nula instrucción técnica, donde no es posible distinguir entre los dueños del capital y los trabajadores del taller.

El sector informal viene a ser el sector económico específico de unidades productivas gestado por el excedente de la fuerza laboral excluida del sector económico llamado «moderno». Está formado por la fuerza laboral desempleada que genera un mecanismo de autoempleo, como estrategia de sobrevivencia, en el marco de una heterogeneidad estructural productiva y de mercados segmentados de trabajo.

Como producto de esa heterogeneidad en la estructura productiva, el sector informal es un conjunto de actividades productivas caracterizado por baja dotación de capital y, por ende, una reducida relación capital/trabajo; opera en actividades con bajas o nulas barreras de entrada desde el punto de vista de la calificación, destreza, capital y organización; son unidades productivas de tipo familiar con participación directa del propietario y escala de producción pequeña; es un sector con amplia presencia de actividades unipersonales; utiliza técnicas intensivas en mano de obra con uso de capital obsoleto o simple, y con una débil división técnica del proceso; opera en mercados competitivos o no regulados con precario acceso a los mecanismos de apoyo del Estado, y son actividades de baja productividad y reducida capacidad de acumulación.

C. ENFOQUE DUALISTA (PAÍSES EN DESARROLLO)

Este enfoque sostiene que el sector informal es el resultado de un esquema de desarrollo caracterizado por generar actividades productivas heterogéneas. Por una parte, están las actividades beneficiadas por la modernización capitalista, que adoptan técnicas intensivas en capital e introducen nuevas tecnologías que, a la vez, generan un exceso de mano de obra. Por otra, están las unidades productivas que absorben el exceso de mano de obra que no se ha ocupado en las actividades de mayor dinamismo en el capitalismo actual.

En ese sentido, el sector informal está integrado por un conjunto de unidades productivas de autoempleo y/o de sobrevivencia, caracterizadas por tener una escala de producción pequeña, bajos niveles de calificación, capital, destreza y organización, poco acceso a los beneficios estatales y baja productividad, entre otras.

D. ACTIVIDADES ECONÓMICAS EXTRALEGALES

Este enfoque lo popularizó durante la segunda mitad de los '80 el economista peruano Hernando de Soto (1986). Aunque su desarrollo teórico y conceptual es débil, su popularidad radica en la congruencia de su diagnóstico y sus prescripciones de política con la agenda de reformas dominante en la región. Para el autor, la economía informal no es un sector definido en forma precisa, sino el conjunto de todas las actividades económicas extralegales, que incluyen tanto la producción para el mercado como para la subsistencia. La principal característica que otorgaría pertenencia al sector es el cumplimiento o no de los requisitos legales, independiente de factores tecnológicos, del tamaño de las unidades o de las relaciones con el mercado.

Su origen está en la excesiva regulación del Estado. El estado mercantilista latinoamericano subsiste sobre la base de otorgar el privilegio de la participación legal en el sector formal a una pequeña elite. La informalidad es la respuesta popular para romper esas barreras legales. El sector informal, más que un mecanismo de supervivencia ante la insuficiente generación de empleo formal, representa la irrupción de las fuerzas

de mercado en una economía que tiene en la regulación mercantilista una camisa de fuerza (Trejos, 2002).

E. MERCADO DE TRABAJO NO REGULADO

La tercera aproximación, neomarxista en la perspectiva de Cartaya -o estructuralista como ellos la autodenominan- incorpora autores como Alejandro Portes, Manuel Castells y Bryan Roberts, entre otros. El sector informal se define como el conjunto de actividades generadoras de ingreso que no son reguladas por el Estado en un ambiente social donde actividades similares sí lo son. Estas actividades no reguladas persiguen reducir costos por la vía de excluir los derechos y beneficios incorporados en la legislación y las regulaciones administrativas en torno a derechos de propiedad, licencias comerciales, contratos laborales y sistemas de seguridad social (Massi, 2002).

Este planteamiento tiene características que se traslapan y separan de los anteriores. El origen del sector se liga con el exceso estructural de mano de obra (como PREALC), pero lo define con énfasis en sus relaciones con el Estado (como de Soto). Contrario a la propuesta del PREALC, el sector no se define como un conjunto de actividades marginales excluidas de la economía moderna, sino que como parte integral de la misma. Contrario a de Soto, la informalidad no es vista como la irrupción de las verdaderas fuerzas de mercado, sino como parte del funcionamiento normal del capitalismo. Contrario a estas dos perspectivas, la informalidad no se percibe como un fenómeno limitado a las economías periféricas, sino que también estaría presente en las economías desarrolladas.

Portes y Castells (1989) señalan que la informalidad era la norma más que la excepción durante el siglo XIX y principios del XX en las economías hoy industrializadas, donde las empresas eran pequeñas y la regulación escasa. Por otra parte, indican que en América Latina el exceso de mano de obra y su uso irrestricto ha generado una dinámica donde, ante la creciente regulación del uso de mano de obra por imitación o por populismo, las empresas pequeñas buscan evitar cualquier contacto con las agencias estatales y las empresas grandes siguen prácticas que también evaden la regulación. Los contratos fuera de libros y la subcontratación de productos y servicios a pequeñas empresas no reguladas son los mecanismos básicos seguidos.

La primera forma de delimitar operativamente al sector informal es a través de la medición de la fuerza de trabajo no cubierta por la legislación laboral, como la protección contra el despido arbitrario, la compensación por desempleo o retiro, los riesgos al trabajo, el pago de vacaciones y las cotizaciones a sistemas contributivos de pensiones, con independencia del tamaño del establecimiento o de la tecnología. Una segunda aproximación, que se traslapa con la metodología del PREALC, es la de considerar a los trabajadores por cuenta propia y familiares más los que trabajan en microempresas (menos de diez o menos de cinco empleados) con el supuesto de que con ello se aproximan los asalariados no protegidos por la seguridad social y otras legislaciones. Dada la posibilidad de que una persona desempeñe simultáneamente actividades en ambos sectores, la propuesta ideal sería el número de horas gastadas en actividades reguladas y no reguladas (Trejos, 2001).

F. OTRO ENFOQUE

Hay una extensa literatura empírica que surge de los estudios de William Maloney, para quien la caracterización dualista del mercado laboral es conceptualmente inapropiada. De acuerdo con sus investigaciones, hay dos factores que desalientan a las personas a buscar un trabajo asalariado formal. Primero, la preferencia para evitar el pago de los altos costos que implica la protección laboral. Segundo, en el sector informal, las posibilidades de entrenamiento y capacitación para ciertos segmentos de trabajadores son mayores que las existentes en el trabajo asalariado formal.

Así, Maloney afirma que aun cuando exista una heterogeneidad significativa de modalidades de trabajo informal, son tres las que más se destacan:

- El autoempleo a través de microempresas con o sin empleados, donde los principales incentivos están dados por el deseo de evitar altos impuestos laborales, y por desarrollar una microempresa capaz de generar mayores ingresos que aquellos que se recibirían, si se es un empleado laboral formal. La mayor parte de estos autoempleados la forman los sectores asalariados formales con mayor educación, mayores niveles de productividad y que deciden retirarse del mercado formal.

- El trabajo asalariado informal o aquellos que son empleados por microempresas del sector informal y que no gozan de los beneficios de la protección laboral formal ni los beneficios de mayores ingresos generados en el autoempleo.
- El trabajo informal por contrato a través del cual no se recibe un salario regular de empresas del sector formal, sino que las actividades laborales se realizan por diversos tipos de pagos: por ejemplo, comisiones, precios fijos por productos, etc. Esta última modalidad coincide con la definición de informalidad de Castells y Portes y se trataría de actividades laborales con menores beneficios que en el sector formal, menores salarios y condiciones de trabajo menos favorables (Maloney, 1999^a).

Contrariamente a lo afirmado por Castells y Portes, Maloney señala que hay una alta movilidad de trabajadores entre los sectores formal e informal de la economía en los países en desarrollo, principalmente, y que la decisión de integrar el mercado laboral informal puede ser voluntaria e involuntaria. Sin embargo, Maloney afirma que estudios recientes en países en desarrollo demuestran un crecimiento importante del empleo voluntario en el sector informal, especialmente como microempresarios, y que solamente una fracción pequeña de la fuerza laboral está involuntariamente en el mercado laboral informal y, por lo tanto, relacionada con niveles de pobreza y desigualdad (Maloney, 1999^b).

Este autor argumenta que, ante la ausencia de un funcionamiento adecuado del mercado financiero y ante la falta de sistemas educacionales eficientes, muchos trabajadores deciden emplearse en el sector formal como un conducto para acumular capital humano y financiero, y luego retirarse de este tipo de empleo para abrir sus propios negocios en el sector informal. Al mismo tiempo, al convertirse el autoempleo en una actividad atractiva y lucrativa, ello obliga a las empresas del sector formal a ofrecer salarios por encima de los vigentes en el mercado, como una forma de volver a atraer a esas personas autoempleadas (Maloney, 1999^b).

En conclusión, el sector informal no es el resultado de un mercado laboral dual que crea un segmento asalariado con desventajas frente al asalariado formal, dada la necesidad de reducir costos laborales, sino del deseo de muchos asalariados de convertirse

en autoempleados o microempresarios con expectativas de mayores ingresos que los niveles salariales formales.

Como se observa en las revisiones teóricas, no existe una definición homogénea de la informalidad, del empleo informal o de la economía informal. Tampoco existe un consenso respecto de los métodos o procedimientos para medirlo. El término informal se usa para realidades muy diversas y, en muchos casos, responde a enfoques y métodos empíricos totalmente distintos. No obstante, la carencia de una definición precisa no impide que se puedan hacer ciertas mediciones que permitan aproximarse al tema. Por lo general, se recurre a algunos supuestos que configuren el perfil del objeto que se intenta medir. Por lo tanto, mientras estos supuestos reflejen correctamente la realidad, la medición que surge de ellos puede tener un tolerable grado de certeza y aceptabilidad.

3. INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN DEL SECTOR INFORMAL

A. MÉTODOS INDIRECTOS: LAS ENCUESTAS DE HOGARES Y LOS CENSOS DE POBLACIÓN

La segmentación del mercado de trabajo urbano en dos estratos, uno formal y otro informal mediante el uso de encuestas de hogares tiene una larga tradición. La OIT, a través de su desaparecido PREALC, fue pionera en este tipo de trabajos desde los años '70 (Araujo, s.d.).

La aproximación del sector informal al usar sistemas indirectos es la metodología más empleada. Usan como fuente de información las encuestas de hogares y, en menor grado, los censos de población junto con las encuestas de hogares. Sin embargo, algunos estudiosos señalan que pueden ser inapropiadas, ya sea porque no han sido diseñadas para medir el fenómeno de la segmentación y porque metodológicamente subsiste el problema de recurrir al uso de supuestos sobre las características del sector para definirlo operativamente. No obstante, constituyen una forma periódica, no tan costosa como las encuestas a establecimientos, de obtener aproximaciones del número de personas ocupadas en el sector informal y algunas de las características de la actividad económica y de sus hogares, aunque no de la unidad económica que los emplea (Araujo, s.d.).

Así, las encuestas de hogares se acercan a la cuantificación del volumen de ocupados, pero no permiten caracterizar a las empresas ni contar su número.

Entre las definiciones del sector informal basados en las encuestas de hogares y censos de población se encuentran (Araujo, s.d.):

- Trabajadores en establecimientos de cuatro o menos empleados. Se excluyen los que poseen educación técnica y universitaria.
- Trabajadores por cuenta propia o familiares no remunerados que no sean profesionales, ni técnicos más los asalariados o patrones de empresas que tengan menos de cinco trabajadores.
- Trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados (se excluye a los profesionales y técnicos y el empleo doméstico), los trabajadores por cuenta propia y patrones (se excluye a los profesionales), los trabajadores familiares no remunerados y los empleados de empresas con menos de cinco ocupados.
- Trabajadores por cuenta propia que no sean profesionales ni técnicos ni tengan estudios superiores; asalariados o patrones de empresas que tengan menos de cinco personas y que no posean educación universitaria ni que el asalariado labore en el sector público.
- Trabajadores de establecimientos de cuatro o menos ocupados y sin educación superior. Se excluyen el servicio doméstico y los empleados públicos.
- Trabajadores por cuenta propia y patrones en establecimiento con menos de cinco ocupados. Se excluye a los que tienen educación superior. Asalariados y trabajadores familiares no remunerados en establecimientos de menos de cinco personas.
- Trabajadores que no laboren en el sector público y que trabajen en empresas con menos de cinco ocupados y no posean estudios superiores ni se desempeñen como profesionales o técnicos.

Los estudios también varían en la cobertura geográfica. La mayoría está dirigida a la zona urbana. Otros utilizan las actividades no agrícolas para acercarse a la informalidad urbana.

Como se aprecia en las definiciones mencionadas, hay variedad de supuestos. El más fuerte es establecer como informales a todas las empresas de menos de cinco ocupados para todas las ramas de actividad (se afirma una relación entre el tamaño pequeño del establecimiento y la escasa racionalidad capitalista en la organización de la empresa). No obstante, la tecnología hoy disponible permite ocupar poco personal con alta rentabilidad, lo que hace evidente la dificultad de distinguir al sector informal mediante encuestas de hogares.

B. LAS ENCUESTAS MIXTAS

Las encuestas a establecimientos brindan información más precisa para delimitar el sector informal, pero presentan el problema de identificación de las empresas. Por esta razón, se considera que una combinación de encuestas de hogares y encuestas a establecimientos es una forma de superar las dificultades operacionales antes señaladas. Con este enfoque, se parte de una encuesta de hogares para identificar a quienes trabajan en empresas pequeñas que se suponen informales, se ubican a través de sus trabajadores y luego se realizan las entrevistas como las de los censos económicos, y con ello se identifican las características de su funcionamiento. Esto implica que, una vez realizadas las entrevistas, se deban descartar como informales algunos establecimientos identificados con la encuesta de hogares, lo que permite, a su vez, valorar, en alguna medida, la bondad de la aproximación con esta fuente de información (Araujo, s.d.).

C. LOS CENSOS ECONÓMICOS Y LAS ENCUESTAS POR MUESTREO A ESTABLECIMIENTOS

Los censos económicos y las encuestas por muestreo a establecimientos son medios ideales para determinar el número de establecimientos productivos de la micro y pequeña empresa que se encuentran registrados, los que por el tamaño están asociados al sector informal «más formal». Sin embargo, no se investigan las micro y pequeñas empresas que operan como informales en los hogares y muchas otras empresas no registradas y de difícil observación en el trabajo de campo (Araujo, s.d.).

D. LOS REGISTROS ADMINISTRATIVOS

Los registros administrativos de las ONG, asociaciones de pequeños productores, de las municipalidades y otras vinculadas con ayudas o asistencias a las microempresas pueden dar una idea aproximada de los que podrían calificarse como establecimientos informales. Es decir, pueden recoger información de la microempresa identificada con el sector informal. Naturalmente se presenta el inconveniente de que tal información es parcial y a veces cubre un escaso porcentaje del total de esa categoría de empresas (Araujo, s.d.).

4. MÉTODOS EMPLEADOS PARA MEDIR LA INFORMALIDAD

De la revisión de la bibliografía sobre el sector informal se pueden clasificar cinco modalidades para medir el fenómeno, que generalmente se refieren al sector informal urbano (Araujo, s.d. y Trejos, 2002):

- Sobre la base de la categoría ocupacional.
- En función del tamaño del establecimiento.
- Sobre la base del capital, desarrollo tecnológico y el mercado.
- Sobre la base de la actividad económica (el no-registro y la ilegalidad).
- En función del ingreso.

Para desarrollar una definición operativa del sector informal urbano en Honduras y lograr medir la magnitud del sector, este estudio toma en cuenta un enfoque dualista, donde hay un sector formal e informal de trabajo. Para ello se utiliza una combinación de la categoría ocupacional con el tamaño del establecimiento. Antes de formular dicha definición, en el siguiente capítulo se reseñan las principales características de la fuerza laboral en Honduras.

III. CARACTERÍSTICAS DE LA FUERZA DE TRABAJO EN HONDURAS

En este capítulo se examinan las características de la fuerza de trabajo del país. Se utiliza como fuente de información, la Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples (EPHPM) de mayo de 2004 que realizó el INE en Honduras.

1. CARACTERÍSTICAS GENERALES

Los datos de la EPHPM 2004 (Cuadro 1) muestran que la población total del país es de 7 millones de habitantes. La Población en Edad de Trabajar (PET)¹² está formada por 5,1 millones de personas: es decir, prácticamente el 73% de la población total tiene diez años o más. De esa población, el 51,5% es femenina y el 48,5% masculina.

La Población Económicamente Activa (PEA)¹³ es de 2,6 millones de personas. Los ocupados tienen una participación de 94%, mientras que los desocupados representan 153 mil personas (6%).

CUADRO 1: CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO LABORAL 2004 (I PARTE)

CARACTERÍSTICAS	URBANO	PORCENTAJE	URBANO	PORCENTAJE	URBANO	PORCENTAJE
Población Total						
Hombre	1.481.603	46,5	1.914.183	50,2	3.395.786	48,5
Mujer	1.701.585	53,5	1.902.640	49,8	3.604.225	51,5
Total	3.183.188	100,0	3.816.823	100,0	7.000.011	100,0
PET						
Hombre	1.110.952	75,0	1.344.500	70,2	2.455.452	72,3
Mujer	1.332.070	78,3	1.338.934	70,4	2.671.004	74,1
Total	2.443.022	76,7	2.683.434	70,3	5.126.456	73,2
PEA		TP*		TP*		TP*
Hombre	731.096	65,8	988.026	73,5	1.719.122	70,0
Mujer	557.516	41,9	315.548	23,6	873.064	32,7
Total	1.288.612	52,7	1.303.574	48,6	2.592.186	50,6

¹² PET: personas de diez o más años basándose en la definición del INE, Honduras. El porcentaje se calcula como la relación entre el número de personas de diez años y el total de la población.

¹³ La PEA la integran las personas ocupadas y las desocupadas.

CUADRO 1: CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO LABORAL 2004 (II PARTE)

CARACTERÍSTICAS	URBANO	PORCENTAJE	URBANO	PORCENTAJE	URBANO	PORCENTAJE
Ocupados						
Hombre	676.867	92,6	961.198	97,3	1.638.065	95,3
Mujer	508.383	91,2	292.507	92,7	800.890	91,7
Total	1.185.250	92,0	1.253.705	96,2	2.438.955	94,1
Desocupados		TDA**		TDA**		TDA**
Hombre	54.229	7,4	26.828	2,7	81.057	4,7
Mujer	49.133	8,8	23.041	7,3	72.174	8,3
Total	103.362	8,0	49.869	3,8	153.231	5,9

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

* TP: TASA DE PARTICIPACIÓN

** TDA: TASA DE DESEMPLEO ABIERTO

Según grupos de edad, se observa que las personas que tienen entre 36 a 59 años representan el 33% del total de la PEA. Le siguen, en orden de importancia, los jóvenes (de 15 a 24 años): tres de cada diez personas de la PEA se ubican en ese grupo de edad. Una de cada cuatro tiene entre 25 a 35 años, mientras que los menores de 15 y las personas de la tercera edad representan entre ambos el 12,1% de la PEA.

CUADRO 2: PEA SEGÚN GRUPOS DE EDAD, 2004

GRUPOS DE EDAD	PEA	PORCENTAJE
De 10 a 14 años	100.957	3,9
De 15 a 24 años	773.186	29,8
De 25 a 35 años	650.332	25,1
De 36 a 59 años	855.959	33,0
60 y más años	211.752	8,2
Total	2.592.186	100,0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

La Tasa de Participación (TP), también llamada tasa de actividad¹⁴, mide la participación en el mercado laboral de la población en edad de trabajar. En 2004, de cada diez personas consideradas aptas para desarrollar una actividad económica, cinco formaban parte de la fuerza laboral. En el caso de los hombres, este porcentaje comprendía a siete de cada diez (70%), mientras que entre las mujeres una de cada tres participaba en la fuerza laboral. Por área, no hay diferencias significativas entre el área urbana y el área rural. Sin embargo, se puede observar una mayor participación entre mujeres urbanas: 41,9% contra 23,6% de la zona rural. Es decir, la tasa de actividad de las mujeres urbanas casi duplica a la de su par en el área rural.

A escala nacional, la Tasa de Desempleo Abierto (TDA)¹⁵ es de 5,9%. Esta es más alta en el área urbana (8%) que en área rural (3,8%). La mujer presenta una desocupación más alta que el hombre (8,3% vs. 4,7%, respectivamente).

2. PERFIL DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA)

A. PEA SEGÚN SEXO

En el Cuadro 3 se observa la estructura de la PEA por área. Según sexo y a escala nacional, dos de cada tres personas que participan en la actividad económica son hombres. Sin embargo, por área esta diferencia se acentúa más: el 75% de la PEA rural es masculina (sólo una de cada cuatro personas de la fuerza laboral que está en este sector es de sexo femenino). En el área urbana, el porcentaje de mujeres que forman la PEA es mayor (43,3%) y, según datos de otras encuestas, es un fenómeno en ascenso.

La situación actual por la que atraviesan los hogares en Honduras sería un elemento que condiciona cada vez más una mayor incorporación de las mujeres al mercado de trabajo, en particular, de las que provienen de hogares de escasos recursos, que salen a trabajar para aliviar las necesidades de sus familias.

¹⁴ TP: se calcula como la PEA/PET.

¹⁵ La TDA se define como la relación entre las personas desocupadas y la Población Económicamente Activa (Desocupados/PEA)*100. El porcentaje en ocupados (Cuadro 1) se calcula como número de personas ocupadas/PEA)*100.

CUADRO 3: PEA POR ÁREA, SEGÚN SEXO, 2004 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

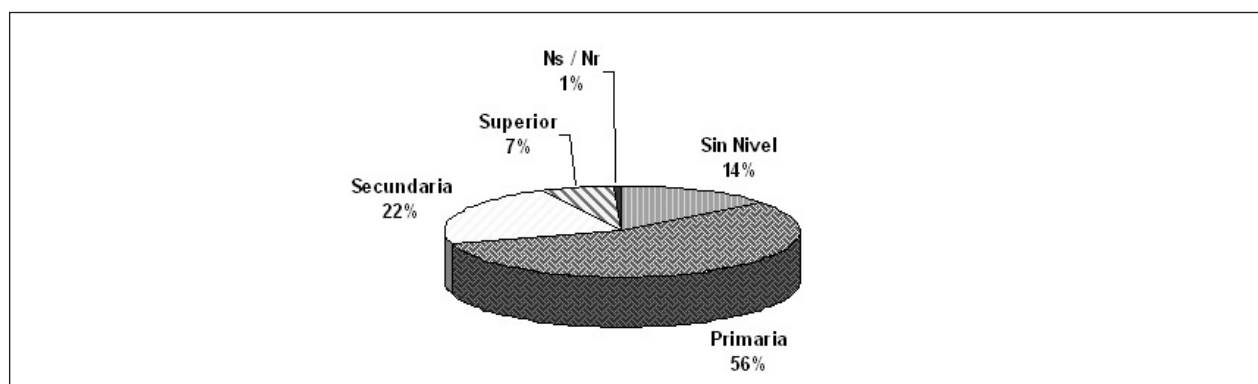
PEA	URBANO	RURAL	TOTAL
Hombre	56,7	75,8	66,3
Mujer	43,3	24,2	33,7
Total	100,0	100,0	100,0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

B. PEA SEGÚN NIVEL EDUCATIVO

Según nivel educativo, durante 2004 el 56% de la fuerza laboral había alcanzado algún año de educación primaria, el 22% logró algún año de educación secundaria y solamente el 7% de la PEA obtuvo algún año de educación universitaria. En general, existe un bajo nivel de educación en la fuerza de trabajo. Una consecuencia de ello se refleja en los bajos salarios y en los altos niveles de pobreza (64,2% de los hogares en situación de pobreza).

GRÁFICO1: POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, 2004 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

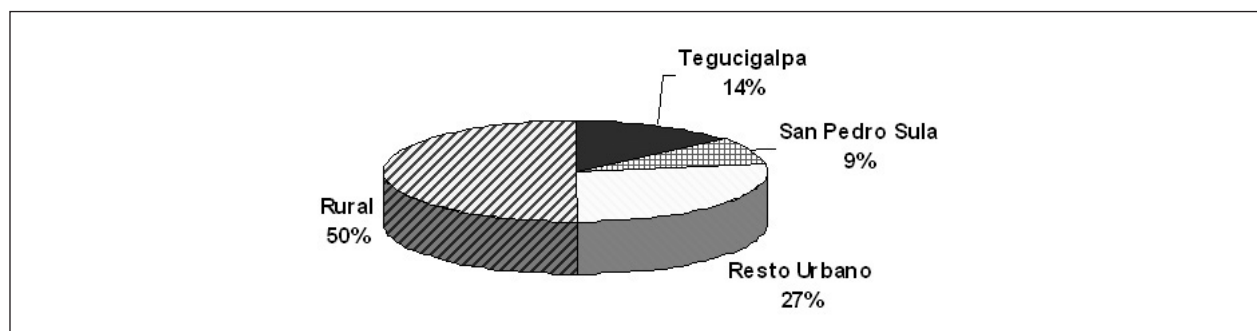


FUENTE: EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

C. PEA SEGÚN DOMINIO

La capital de la República (Tegucigalpa) es la ciudad que por sí sola concentra la mayor cantidad de personas que se incorporan a una actividad económica (14%). Le sigue en orden de importancia San Pedro Sula (9%), mientras que el resto de las ciudades y localidades urbanas concentra el 27% del total de la fuerza de trabajo. Como es característico de un país con una población predominantemente rural, una de cada dos personas de la PEA se ubica en este sector.

GRÁFICO 2: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, SEGÚN DOMINIO, 2004
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)



FUENTE: EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

3. PERFIL DE LOS OCUPADOS

El número de ocupados en el país alcanza a 2.438.955 personas. De ellas, 1.638.065 (67,2%) son hombres y 800.890 (32,4%) son mujeres, lo que muestra una mayor participación de los hombres en la actividad económica. Un poco más de la mitad de la población ocupada (53,6%) está constituida por jóvenes o adultos jóvenes, cuyas edades fluctúan entre 15 y 35 años de edad. Tegucigalpa concentra el mayor porcentaje de ocupados del país con el 14,2%. Por área geográfica (urbano-rural), no hay diferencias significativas.

A. OCUPADOS SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Las ramas de actividad económica que dan ocupación a la PEA son, en orden de importancia: agricultura, silvicultura, caza y pesca (34,9%); comercio por mayor/menor, hoteles/restaurantes (21,1%), la industria manufacturera (15,8%) y servicios comunales, sociales y personales (15,3%). El restante 12,9% se distribuye entre las demás actividades económicas.

Por sexo, se observa que 48 de cada cien hombres están empleados en la agricultura, silvicultura caza y pesca, 15 de cada cien en el comercio y 12 de cada cien en la industria manufacturera.

Las mujeres ocupadas concentran su participación en tres ramas de actividad: comercio al por mayor/menor, hoteles y restaurantes, donde una de cada tres está empleada en dicha actividad; tres de cada diez están ocupadas en servicios comunales, sociales y personales y prácticamente una de cada cuatro participa en la industria manufacturera. En esta última rama, la participación de la mujer ha aumentado de manera significativa, debido al establecimiento de muchas empresas maquiladoras de exportación¹⁶ en el país, sobre todo en la costa norte.

**CUADRO 4: POBLACIÓN OCUPADA POR SEXO, SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD, 2004
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)**

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	48,4	7,2	34,9
Explotación de minas y canteras	0,4	0,0	0,3
Industria manufacturera	12,1	23,3	15,8
Electricidad, gas y agua	0,5	0,2	0,4
Construcción	8,6	0,3	5,9
Comercio por menor/mayor, hoteles/restaurantes	14,8	34,0	21,1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	4,5	1,2	3,4
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios	2,7	3,2	2,9
Servicios comunales, sociales y personales	7,9	30,4	15,3
No sabe, no responde	0,1	0,1	0,1
Total	100,0	100,0	100,0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

¹⁶ La empresa maquiladora de exportación se define jurídicamente como una empresa que ensambla, manufactura, procesa o repara materiales temporalmente importados para su posterior envío al país de origen.

B. OCUPADOS SEGÚN GRUPO OCUPACIONAL

La actividad principal de los trabajadores se concentra en los agricultores, ganaderos y trabajadores agropecuarios, que representan el 34,8% (una de cada tres personas). Trabajadores de la industria textil, albañilería y mecánica concentran el 15,5% del total de ocupados, así como comerciantes y vendedores. Los agricultores representan el 48,7% del total de la PEA ocupada masculina. El 27,5% se concentra entre comerciantes y vendedores y trabajadores de la industria textil, albañilería y mecánica.

Un poco más de la mitad (52%) de las mujeres es trabajadora en la ocupación de servicios o comerciantes y vendedoras. Las trabajadoras del área gráfica, química, alimentos y trabajadoras de la industria textil, albañilería y mecánica representan el 20,1% del total de las mujeres ocupadas.

CUADRO 5: POBLACIÓN OCUPADA POR SEXO, SEGÚN GRUPO OCUPACIONAL, 2004
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

OCUPACIÓN PRINCIPAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Profesionales y técnicos	5,1	11,0	7,1
Directores, gerentes y administrativos generales	2,0	2,4	2,1
Empleados de oficina	1,8	6,5	3,3
Comerciantes y vendedores	9,5	27,8	15,5
Agricultores, ganaderos y trabajadores agropecuarios	48,7	6,5	34,8
Conductores de transporte	3,8	0,1	2,6
Trabajadores industria textil, albañilería, mecánicos, etc.	18,0	10,3	15,5
Trabajadores área gráfica, química, alimentos, etc.	3,1	9,8	5,3
Operador de carga y almacenaje	2,6	1,4	2,2
Ocupación de los Servicios	5,4	24,2	11,6
No sabe, no responde	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

C. OCUPADOS SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL

Según datos de mayo de 2004, de cada cien personas ocupadas, 48 tenían la condición de asalariados. A manera individual, la mayor proporción de ocupados se desempeña en labores privadas (38,9%) y por cuenta propia (39,8%). Estos últimos son los que generan su propia ocupación.

Los trabajadores no remunerados representan el 12,2% de la ocupación total en el país. Son personas normalmente utilizadas en micro y pequeños establecimientos con la finalidad de abaratar costos o porque muchas empresas tienen un carácter familiar. Por sexo, no hay diferencias significativas en cuanto a su proporción.

El 47,1% de los hombres ocupados está como asalariado en el mercado de trabajo, la mayoría de ellos en la condición de empleados del sector privado (43 de cada cien hombres). En las mujeres, la mitad son asalariadas y, en su mayoría, se desempeñan como empleadas del sector privado al igual que los hombres.

Entre las características de la ocupación por sexo, en las mujeres predominan las trabajadoras por cuenta propia (40,9%) así como en los hombres (39,2%). La mujer tiene mayor presencia en ciertos trabajos típicamente femeninos como el servicio doméstico.

CUADRO 6: POBLACIÓN OCUPADA POR SEXO, SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL, 2004
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

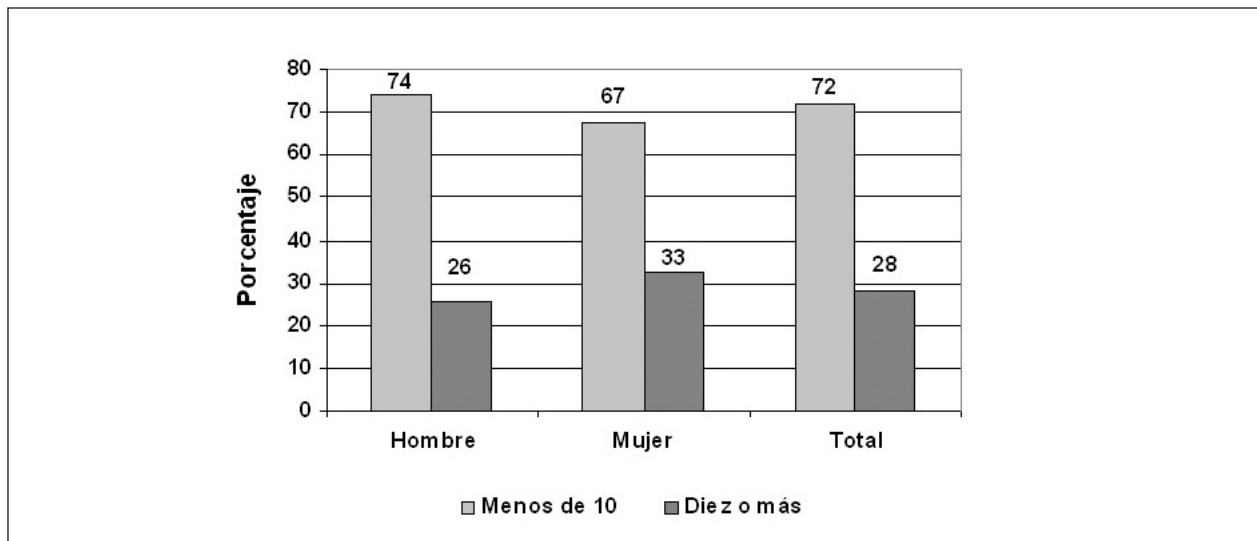
CATEGORÍA OCUPACIONAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Asalariados	47,1	50,0	48,1
Público	4,0	10,1	6,0
Privado	42,9	30,9	38,9
Doméstico	0,3	9,0	3,1
Cuenta Propia	39,2	40,9	39,8
Trabajador no Remunerado	13,7	9,1	12,2
Total	100,0	100,0	100,0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

D. OCUPADOS SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO

Por tamaño del establecimiento se puede observar que siete de cada diez personas ocupadas trabajan en establecimientos con menos de diez personas: es decir, más de dos tercios de la PEA ocupada labora en establecimientos de la micro y pequeña empresa con no más de cinco o diez individuos. Gran parte de los establecimientos con menos de diez personas es básicamente negocio unipersonal y muchos de ellos lindan con la informalidad. Por sexo, no hay diferencias significativas.

GRÁFICO 3: POBLACIÓN OCUPADA POR SEXO, SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO, 2004



FUENTE: EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

E. SUBEMPLEADOS

Los subempleados son el resultado de problemas que existen en el mercado de trabajo. Dentro de estos se encuentran los subempleados invisibles y visibles¹⁷. Los subempleados invisibles¹⁸ son las personas que, aunque trabajaron 36 horas o más

¹⁷ Esta tipología corresponde a la definición que realiza el Instituto Nacional de Estadística de Honduras y se refiere solamente a aquellas personas que se les puede considerar para entrar dentro de estas categorías. Si se consideran todos los ocupados, el 61,5% del total de personas que trabaja, gana menos de un salario mínimo promedio mensual.

¹⁸ Se calcula como la relación entre el número de personas que trabajan una jornada o más y ganan menos de un salario mínimo entre la población ocupada.

semanales, tuvieron ingresos inferiores al salario mínimo promedio mensual por rama de actividad económica y área geográfica. Los subempleados visibles¹⁹ son las personas que trabajaron menos de 36 horas semanales y que expresaron deseos de haber podido trabajar más tiempo, pero no lo hicieron, porque no encontraron más trabajo.

Según los datos de la EPHPM de mayo de 2004, a escala nacional, tres de cada diez personas ocupadas tenían problemas de subempleo invisible y el 6,9% poseía problemas de subempleo visible. Si se suman los ocupados con alguna categoría de subempleo con los desocupados, se encuentra que un poco más de dos quintas partes (42,3%) de la PEA experimentaba dificultades de empleo.

CUADRO 3: TASA DE SUBEMPLEO VISIBLE E INVISIBLE POR ESTRATO, SEGÚN SEXO, 2004

	URBANO	RURAL	NACIONAL
Tasa de subempleo visible			
Hombre	5,7	6,4	6,2
Mujer	7,5	10,3	8,5
Total	6,5	7,3	6,9
Tasa de subempleo invisible			
Hombre	21,2	40,6	32,6
Mujer	21,0	27,4	23,3
Total	21,1	37,5	29,5

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

NOTA: ESTAS TASAS SE CALCULAN SOBRE EL TOTAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA

¹⁹ Se calcula como la relación entre el número de personas que trabajan una jornada completa (36 horas a la semana) y desean trabajar más, entre la población ocupada.

4. PERFIL DE LOS DESOCUPADOS

A. TIPO DE DESOCUPADOS POR SEXO

Según los resultados de la EPHPM de mayo de 2004, el número de desocupados a escala nacional alcanzó las 153.231 personas. De este total, 118.178 (77,1%) son cesantes: personas que trabajaron antes y buscan trabajo ahora y 35.053 (22,9%) son personas que buscan trabajo por primera vez.

Del total de hombres desocupados, 17 de cada cien buscaban trabajo por primera vez, mientras que en las mujeres, ellas representan a tres de cada diez, lo que pone de manifiesto que en términos porcentuales la mayor presión por un puesto de trabajo proviene de las mujeres sin experiencia laboral.

CUADRO 8: POBLACIÓN DESOCUPADA POR SEXO, 2004

TIPO DE DESOCUPADOS	TOTAL		HOMBRE		MUJER	
	NÚMERO	PORCENTAJE	NÚMERO	PORCENTAJE	NÚMERO	PORCENTAJE
Total	153.231	100,0	81.057	100,0	72.174	100,0
Cesantes	118.178	77,1	67.452	83,2	50.726	70,3
Buscando trabajo por primera vez	35.053	22,9	13.605	16,8	21.448	29,7

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

B. POBLACIÓN DESOCUPADA, SEGÚN GRUPOS DE EDAD

La mitad de la población desocupada está constituida por jóvenes de 15 a 24 años de edad. Por sexo, no se observa un comportamiento diferenciado en este rango de edad.

Los hombres desocupados en el grupo de «adultos jóvenes» (25-35) es de 21 por cada cien, mientras que en las mujeres este indicador asciende a 29 por cada cien.

Los datos muestran que hay una relación inversa entre la edad y la desocupación: a mayor edad, menor es el número de desocupados. En los grupos de 36 a 59 y 60 y más

años de edad, una de cada cinco y dos de cada cien personas respectivamente buscaban trabajo.

La tasa de desempleo abierto de la PEA joven (15 a 24 años) es la más alta (10,1%) en comparación con los demás grupos de edad: una de cada diez personas de la PEA de este grupo está desocupada. Esta diferencia es superior en las mujeres (15,4%) que en los hombres (7,6%).

En los restantes grupos de edad también se observa una diferencia a favor de los hombres: en todos los grupos etarios, hay más personas de sexo femenino que están desempleadas que hombres, con la excepción del grupo de 60 y más años, donde prácticamente no existe diferencia y la balanza se inclina a favor de las mujeres.

CUADRO 9: POBLACIÓN DESOCUPADA Y TASA DE DESEMPLEO ABIERTO POR SEXO, SEGÚN GRUPOS DE EDAD, 2004 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

GRUPOS DE EDAD	POBLACIÓN DESOCUPADA (%)			TDA*		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
De 10 a 14 años	3,0	2,3	2,7	3,2	6,7	4,1
De 15 a 24 años	49,7	51,9	50,7	7,6	15,4	10,1
De 25 a 35 años	21,0	28,8	24,7	4,1	8,7	5,8
De 36 a 59 años	23,0	15,9	19,6	3,4	3,7	3,5
60 y más años	3,3	1,1	2,3	1,7	1,4	1,6
Total	100,0	100,0	100,0	4,7	8,3	5,9

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

* TDA: TASA DE DESEMPLEO ABIERTO

C. POBLACIÓN DESOCUPADA, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO

En el Cuadro 10 se puede observar que prácticamente la mitad de los desocupados tiene algún año de estudios primarios. Un tercio de la población desempleada ha alcanzado algún nivel de educación secundaria y sólo el 9% de las personas tiene al menos un año de estudios superiores. Entre los hombres, es mayor el porcentaje de desocupados con algún año de primaria (56,1%) que entre las mujeres (41,3%).

Sin embargo, entre las mujeres es mayor el porcentaje de desempleados con estudios secundarios (42,6%) que entre los hombres (27,3%). Similar situación se registra entre aquellos que alcanzaron el nivel superior, donde las mujeres representan el 12,1% y los hombres el 6,9%.

La TDA es mayor en las personas que tienen algún año de educación secundaria (9,3%) y las que tienen al menos un año de educación superior (8%), diferencias que son superiores en las mujeres que en los hombres.

CUADRO 10: POBLACIÓN DESOCUPADA Y TASA DE DESEMPLEO ABIERTO POR SEXO, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, 2004 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

NIVEL EDUCATIVO	POBLACIÓN DESOCUPADA (%)			TDA*		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Sin Nivel	8,5	3,6	6,2	2,5	2,9	2,6
Primaria	56,1	41,3	49,1	4,4	6,9	5,2
Secundaria	27,3	42,6	34,5	7,2	11,8	9,3
Superior	6,9	12,1	9,4	5,9	10,3	8,0
Ns / Nr	1,2	0,3	0,8	7,6	4,3	6,5
Total	100,0	100,0	100,0	4,7	8,3	5,9

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

* TDA: TASA DE DESEMPLEO ABIERTO

D. POBLACIÓN DESOCUPADA, SEGÚN DOMINIO

En el área urbana se concentra el 67,5% del total de la población desocupada, así como la mayor proporción de desocupación femenina y masculina. No hay diferencias significativas en cuanto a la estructura de los desocupados. Dentro de este dominio, el Distrito Central concentra el 26,7% del total de desocupados del país y constituye un segmento importante de la desocupación.

La tasa de desempleo abierta más alta según dominio está en la capital del país con un 11,1%. Le sigue la ciudad de San Pedro Sula con 8,4%. En el área rural está la menor

parte de las personas desocupadas; sin embargo, es el área geográfica con menores salarios promedios. Este comportamiento es el mismo para los hombres y para las mujeres.

CUADRO 11: POBLACIÓN DESOCUPADA Y TASA DE DESEMPLEO ABIERTO POR SEXO, SEGÚN DOMINIO, 2004
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

DOMINIO	POBLACIÓN DESOCUPADA (%)			TDA*		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Tegucigalpa	25,1	28,6	26,7	10,5	11,8	11,1
San Pedro Sula	12,0	12,1	12,1	7,7	9,3	8,4
Resto Urbano	29,8	27,4	28,7	5,9	6,8	6,3
Rural	33,1	31,9	32,5	2,7	7,3	3,8
Total	100,0	100,0	100,0	4,7	8,3	5,9

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

* TDA: TASA DE DESEMPLEO ABIERTO

Las principales características de la fuerza de trabajo en Honduras se pueden resumir en lo siguiente: hay una mayor participación de la población masculina en la actividad económica, situación que se acentúa más en el área rural; hay un bajo nivel educativo en general, un alto porcentaje de personas subempleadas y mala calidad del empleo. El área rural concentra a la mitad de la PEA; las ramas de actividad que generan la mayor cantidad de empleo son agricultura, silvicultura, caza y pesca, además del comercio al por menor, hoteles y restaurantes. Prácticamente, dos quintas partes de los ocupados son trabajadores por cuenta propia.

En el siguiente capítulo se desarrollan las definiciones operativas que permiten medir la magnitud del empleo informal urbano y se comparan las características de las personas ocupadas en dicho sector con las del sector formal urbano y los ocupados en el área rural.

IV. CARACTERÍSTICAS Y APROXIMACIONES OPERATIVAS PARA MEDIR EL EMPLEO INFORMAL EN HONDURAS

En este capítulo se exponen las definiciones operativas (junto con el análisis descriptivo de datos) tomadas en cuenta para determinar el empleo informal urbano en Honduras y compararlo con el sector formal urbano y los trabajadores del área rural.

1. JUSTIFICACIÓN DE CRITERIOS

A partir de las encuestas a hogares, la aproximación empírica tradicional al sector informal ha sido aquella que considera como pertenecientes a este sector a todos los trabajadores que laboran en establecimientos urbanos de pequeña escala y, por ende, de bajo capital físico (de menos de cinco trabajadores), lo que incluye a patrones y trabajadores por cuenta propia que no son profesionales o técnicos (escaso capital humano). También se incorporan como parte de las actividades informales a los trabajadores familiares no remunerados y al servicio doméstico, pero se los considera en forma separada. En esta definición operativa intervienen cuatro variables: la categoría ocupacional, el tamaño del establecimiento, la ocupación del trabajador independiente y el tipo o lugar de la actividad desarrollada.

A. TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO

Basándose en la evidencia sobre cambios en la relación capital-trabajo a partir de los cinco trabajadores, se generalizó el criterio para diferenciar al sector informal a partir del tamaño del establecimiento en función del número de trabajadores, donde el número de éstos resultaba una *proxy* del tamaño y de la reducida dotación de capital (Mezzera, 1990; Mezzera y Christen, 1997 en Trejos, 2001). Ello llevó a incorporar en las encuestas de hogares una pregunta sobre el tamaño del establecimiento, aunque se mantiene confusión o falta de acuerdo sobre dónde realizar el corte.

La OIT (1997), por ejemplo, habla de menos de cinco trabajadores (de uno a cuatro) en tanto que la Cepal (1998) utiliza de uno a cinco empleados y ambas agencias incrementan el tamaño hasta diez (o menos de diez empleados), lo que depende de la

disponibilidad de información. En esta aproximación tradicional, el uso de uno u otro límite puede que no sea despreciable en relación con la magnitud del sector. Por lo tanto, hay que realizar la respectiva medición para su comprobación (Trejos, 2001).

Estos tamaños alternativos están sujetos a las informaciones que ofrecen las encuestas de hogares. Basándose en la información de la EPHPM de mayo de 2004, es posible distinguir dos estratos de tamaño del establecimiento: de uno a nueve trabajadores y diez o más trabajadores.

El primer estrato se aproxima bastante bien a lo que se conoce como micro y pequeña empresa, dentro de la cual se busca identificar y diferenciar actividades formales de las informales. Las empresas de diez o más trabajadores se considerarán como formales en su totalidad.

B. OCUPACIÓN

La práctica común al respecto ha sido la de excluir como parte del sector informal a los trabajadores por cuenta propia que desempeñan ocupaciones técnicas o profesionales y, en algunos casos, gerenciales o administrativas (Cepal, 1998 en Trejos, 2001). Su justificación es la de excluir, entre otros, a los profesionales en el ejercicio liberal de su profesión. En las definiciones apuntadas por la OIT (1997) o la Cepal (1998) no parece explícito que ello se haga también para los empleadores o patrones de los micronegocios, aunque es válida su exclusión por las mismas razones, sobre todo, si se tienen presentes los desarrollos tecnológicos (Trejos, 2001).

Según Trejos, este proceder también incluye varios problemas. Por una parte, se pueden excluir del sector informal a los trabajadores independientes en el ejercicio liberal de su profesión, pero no así a sus empleados. Por otra parte, se toma en cuenta la ocupación, pero no la educación de los trabajadores. Finalmente, se obvia esta información para los trabajadores dependientes, en particular, los contratados por un salario. Los mismos desarrollos tecnológicos apuntados sugieren la posible presencia de personal asalariado altamente calificado en unidades productivas de pequeño tamaño (bufetes de abogados, diseñadores de programas informáticos, empresas de diseño y asesoría, etc.).

Lo que se propone en este estudio, a partir de la información disponible, es mantener la exclusión del sector informal de quienes desempeñan ocupaciones técnico-profesionales. Esto se hace tanto para los trabajadores por cuenta propia como para los asalariados privados y empleadores.

C. TRABAJADORES NO REMUNERADOS Y TRABAJADORES DOMÉSTICOS

La justificación de los trabajadores no remunerados y los empleados domésticos son, por sí solas, categorías ocupacionales que la mayor parte de los estudios sobre el tema consideran específicas del sector informal. Por lo tanto, no hay discusión al respecto. Lo que en ocasiones se hace es eliminarlas del análisis o tratarlas de una forma diferenciada, pero siempre consideradas como informales.

2. DEFINICIONES OPERATIVAS PARA MEDIR EL SECTOR INFORMAL URBANO EN HONDURAS

A partir de la revisión de diversos estudios, de las definiciones tradicionales y de las variables que la Encuesta de Hogares del año 2004 logra captar, se plantean las siguientes definiciones operativas y propuesta metodológica:

Definición 1. Todos los empleados domésticos; los trabajadores por cuenta propia (se excluyen a profesionales y técnicos); todos los trabajadores familiares no remunerados, así como trabajadores no remunerados (no familiares); todos los empleados privados y empleadores (se excluyen los profesionales y técnicos) en establecimientos con cinco o menos personas que trabajen permanentemente.

Definición 2. Todos los empleados domésticos; los trabajadores por cuenta propia (se excluyen los profesionales y técnicos); todos los trabajadores familiares no remunerados, así como trabajadores no remunerados (no familiares); todos los empleados privados y empleadores (se excluyen los profesionales y técnicos) en establecimientos con menos de diez personas que trabajan permanentemente.

Definición 3²⁰. Todos los empleados domésticos; los trabajadores por cuenta propia (se excluyen los profesionales y técnicos); todos los trabajadores familiares no remunerados, así como trabajadores no remunerados (no familiares), todos los empleados privados y empleadores en establecimientos con menos de diez personas que trabajan permanentemente.

Definición 4²¹. Todos los empleados domésticos; los trabajadores por cuenta propia (se excluyen los profesionales y técnicos, directores, gerentes y administrativos); todos los trabajadores familiares no remunerados, así como los trabajadores no remunerados (no familiares); todos los empleados privados (se excluye a los profesionales y técnicos, directores, gerentes y administrativos) que trabajen en establecimientos que cuenten con menos de diez personas que trabajen permanentemente; todos los empleadores en establecimientos con menos de diez personas que trabajen permanentemente.

Las definiciones 1 y 2 son las que más se aproximan a las tradicionales usadas para definir el sector informal urbano a partir de las encuestas de hogares. Se utilizará la definición 2²² para caracterizar el sector informal urbano, debido a la forma en que se elaboró la pregunta 28 de la boleta en la encuesta (¿cuántas personas trabajan (o trabajaban) permanentemente en ese establecimiento o finca?). En este caso, hay dos opciones de respuesta: a) Menos de diez, y b) Diez o más. Existe la opción de poner el número de empleados; sin embargo, en algunos casos (2,4% del total), la persona encuestada no sabía efectivamente la cantidad de empleados. Sólo si eran menos o más de diez, pero no la cifra total. Además, como se observa en el Cuadro núm. 16, no hay diferencias significativas en el número y porcentaje de personas empleadas en el sector informal urbano, según las distintas definiciones.

²⁰ Basándose en la definición que utiliza Fernando Massi en el estudio *Sector informal y cuentapropismo en Paraguay* (2002).

²¹ Definición que utiliza Edgar Lara López en el estudio *"Empleo formal e informal en El Salvador. Informe sobre el desarrollo de la fuerza laboral"* (2004).

²² La diferencia con la definición que utiliza tradicionalmente la OIT para definir el sector informal a partir de encuesta de hogares radica que en este estudio se excluyen del sector informal, los profesionales y técnicos de los establecimientos con menos de diez personas que trabajan permanentemente para los empleados privados o empleadores. La OIT no realiza dicha diferencia. Además, a partir de 1999, la OIT toma en cuenta sólo los establecimientos con cinco o menos personas como parte del sector informal.

3. PERFIL DE LAS PERSONAS OCUPADAS POR SECTOR

De acuerdo con los resultados de la Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples de mayo de 2004, el número de personas ocupadas en el sector informal urbano²³ es de 671.003, lo que constituye la cuarta parte de la PEA del país y la mitad de la PEA urbana. Dentro de los ocupados, representa el 56,6% del total del área urbana.

CUADRO 12: PERSONAS OCUPADAS SEGÚN SECTOR, 2004

SECTOR	DEFINICIÓN 1		DEFINICIÓN 2		DEFINICIÓN 3 (OIT)	
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sector Formal	562.449	23,3	535.112	21,9	521.602	21,4
Sector Informal	594.587	24,7	650.138	26,7	663.648	27,2
Área Rural	1.253.705	52,0	1.253.705	51,4	1.253.705	51,4
Total	2.410.741	100,0	2.438.955	100,0	2.438.955	100,0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

A. PERSONAS OCUPADAS POR SECTOR, SEGÚN DOMINIO

En el Cuadro 13 se observa que el Distrito Central es la ciudad que, por sí sola, concentra la mayor cantidad de personas ocupadas en la actividad económica informal. Cerca de la cuarta parte de todas las personas urbanas empleadas en este sector vive en dicha ciudad. Le sigue en orden de importancia (una sola ciudad en forma independiente) San Pedro Sula (15,1%), mientras que las ciudades medianas tienen el 34,3% y las localidades pequeñas concentran el 26,5% del total de los ocupados informales en el área urbana. Por sexo, no hay diferencias significativas.

Prácticamente el mismo comportamiento sigue el sector formal urbano. Sin embargo, el Distrito Central concentra alrededor de un tercio de los ocupados formales y las ciudades pequeñas sólo agrupan el 11,3% del total de ocupados en el sector.

²³ Se utilizará la definición 2 para caracterizar el sector informal urbano, como ya se mencionó.

CUADRO 13: PERSONAS OCUPADAS POR SECTOR Y SEXO, SEGÚN DOMINIO, 2004

(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

DOMINIO	SECTOR FORMAL URBANO			SECTOR INFORMAL URBANO		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Tegucigalpa	29,4	36,2	32,2	22,6	25,9	24,0
San Pedro Sula	20,6	18,2	19,6	14,5	15,9	15,1
Ciudades Medianas	38,4	34,8	36,9	33,4	35,5	34,3
Ciudades Pequeñas	11,6	10,8	11,3	29,5	22,7	26,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

B. PERSONAS OCUPADAS POR SECTOR, SEGÚN GRUPOS DE EDAD

Según grupos de edad, se observa que las personas de 36 a 59 años representan el 38,3% del total de los ocupados informales urbanos. Le siguen, en orden de importancia, los jóvenes (de 15 a 24 años): uno de cada cuatro está en este grupo de edad. El 23,1% tiene entre 25 a 35 años, mientras que los menores de 15 y las personas de la tercera edad representan en conjunto el 13,3% del total de las personas empleadas en este sector. Por sexo, el comportamiento sigue la misma tendencia, por lo tanto, no difiere mucho del total, así como tampoco en el área rural y sector formal urbano. Es decir, en todos los sectores, el grupo etario de 25 a 35 años es el que posee más personas ocupadas.

CUADRO 14: PERSONAS OCUPADAS POR SECTOR Y SEXO, SEGÚN GRUPOS DE EDAD 2004 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

GRUPOS DE EDAD	SECTOR FORMAL URBANO			SECTOR INFORMAL URBANO			AREA RURAL		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
De 10 a 14 años	0,5	0,0	0,3	3,1	3,3	3,2	6,3	4,6	5,9
De 15 a 24 años	28,0	28,9	28,4	25,6	25,0	25,3	32,2	24,0	30,3
De 25 a 35 años	32,2	34,9	33,3	23,5	22,5	23,1	21,7	26,6	22,8
De 36 a 59 años	34,2	35,0	34,5	37,0	39,9	38,3	29,7	36,1	31,2
60 y más años	5,1	1,2	3,5	10,8	9,3	10,1	10,1	8,6	9,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

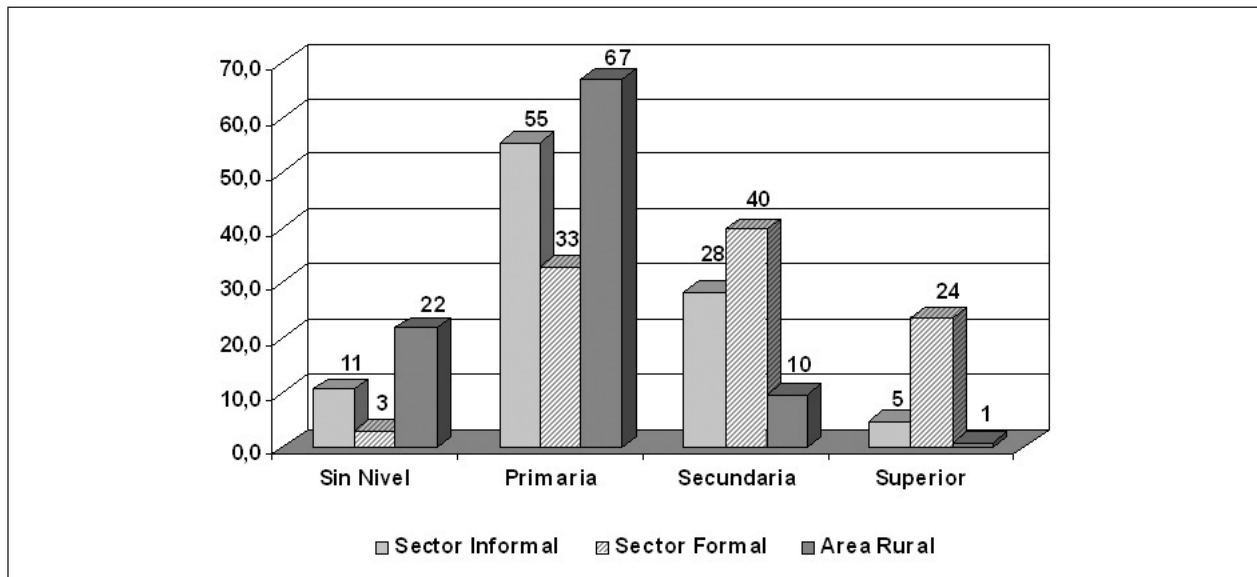
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

C. PERSONAS OCUPADAS POR SECTOR, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO

Según nivel educativo, durante 2004, el 55% de la población ocupada en el sector informal urbano había alcanzado algún año de educación primaria (igual al promedio de la PEA), el 28% logró al menos un año de educación secundaria y solamente el 5% de los ocupados informales urbanos obtuvo algún año de educación universitaria. En general, las personas ocupadas de este sector exhiben un bajo nivel educativo.

En el área rural hay un menor nivel educativo que en los demás sectores: solamente el 1% de la población de este sector ha alcanzado algún grado de educación superior y el 22% de las personas ocupadas no tiene ningún nivel educativo. En el sector formal urbano se encuentran los mayores niveles educativos, pero los niveles de escolaridad son bajos.

GRÁFICO 4: PERSONAS OCUPADAS POR SECTOR, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, 2004
(ESTRUCTURA PORCENTUAL)



FUENTE: EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

D. PERSONAS OCUPADAS POR SECTOR, SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD

Las ramas de actividad económica que dan ocupación al sector informal urbano en orden de importancia son: comercio por mayor/menor; hoteles/restaurantes, donde dos de cada cinco personas del sector labora en esta actividad; la industria manufacturera con el 15,9%; servicios comunales, sociales y personales (15,4%), y el restante 28,9% se distribuye entre el resto de las actividades económicas.

Por sexo, se observa que uno de cada tres hombres del sector informal urbano está empleado en el comercio por mayor/menor y hoteles/restaurantes, el 18% trabaja en el sector de la construcción; un no despreciable 17,7% labora en la agricultura, silvicultura caza y pesca, y 13 de cada cien participan en la industria manufacturera.

Las mujeres ocupadas en el sector informal urbano concentran su participación en tres ramas de actividad: comercio al por mayor/menor, hoteles y restaurantes, donde 47 de cada cien están empleadas en dicha actividad; 28 de cada cien están ocupadas en servicios comunales, sociales y personales, y una de cada cinco participa en la industria manufacturera.

La actividad predominante en el sector formal urbano es la de servicios comunales, sociales y personales (32,9%), sobre todo, en las mujeres, donde el 43,7% trabaja en esta actividad. En los hombres, las actividades que dan mayor ocupación son las industrias manufactureras y los servicios comunales, sociales y personales, que concentran más de la mitad de la población masculina ocupada del sector formal (53,7%).

En el área rural predominan los hombres que trabajan en la agricultura, silvicultura, caza y pesca, donde prácticamente tres cuartas partes de la población masculina está empleada en dicha rama. En el caso de las mujeres, predominan las actividades de comercio (34,9%), la industria manufacturera (23,7%) y las que trabajan en servicios comunales, sociales y personales (22,7%).

CUADRO 15: PERSONAS OCUPADAS EN EL SECTOR INFORMAL POR SEXO, SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2004 (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	18,1	1,2	10,6
Explotación de minas y canteras	0,1	0,0	0,1
Industria manufacturera	12,9	20,6	16,3
Electricidad, gas y agua	0,3	0,0	0,2
Construcción	18,5	0,1	10,3
Comercio por menor/mayor, hoteles/restaurantes	34,2	46,7	39,8
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	9,0	0,9	5,4
Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios	2,2	1,7	2,0
Servicios comunales, sociales y personales	4,7	28,7	15,4
No sabe, no responde	0,0	0,1	0,0
Total	100,0	100,0	100,0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

E. PERSONAS OCUPADAS POR SECTOR, SEGÚN GRUPO OCUPACIONAL

La actividad principal de los trabajadores informales del área urbana se concentra en los comerciantes y vendedores, que representan el 30,6%; es decir, tres de cada diez personas. Los trabajadores de la industria textil, albañilería y mecánica reúnen el 22,2% del total de ocupados informales, y uno de cada cinco está empleado en el área de los servicios.

Los trabajadores de la industria textil, albañilería y mecánica representan el 34,9% del total de los ocupados de sexo masculino en este sector. El 24,1% se concentra entre los comerciantes y vendedores y agricultores, ganaderos y trabajadores agropecuarios.

Alrededor de las tres cuartas partes (77,4%) de las mujeres del sector informal urbano son trabajadoras en la ocupación de servicios o comerciantes y vendedoras. Las trabajadoras del área gráfica, química y alimentos representan el 11,7% del total de la población femenina ocupada en el sector.

En el sector formal urbano predominan los profesionales y técnicos²⁴ (27,6%), situación que es más marcada en las mujeres: una de cada tres forma parte de este grupo ocupacional. Le siguen, en orden de importancia, los trabajadores industriales, textil, albañilería y mecánica (20,6%) y los que trabajan en la ocupación de servicios (12,8%).

En el área rural predominan los agricultores, ganaderos y trabajadores agropecuarios. Estas actividades concentran las tres cuartas partes de la población masculina que trabaja en dicho sector. En las mujeres predominan las que laboran como comerciantes y vendedoras (tres de cada diez).

CUADRO 16: PERSONAS OCUPADAS POR SECTOR Y SEXO, SEGÚN GRUPO OCUPACIONAL, 2004

(ESTRUCTURA PORCENTUAL)

OCUPACIÓN PRINCIPAL	SECTOR FORMAL URBANO			SECTOR INFORMAL URBANO			ÁREA RURAL		
	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL	HOMBRE	MUJER	TOTAL
Profesionales y técnicos	23,6	33,2	27,6	0,3	0,1	0,2	1,3	5,8	2,3
Directores, gerentes y administrativos generales	6,4	6,0	6,2	2,8	1,7	2,3	0,3	0,4	0,3
Empleados de oficina	6,2	18,0	11,1	1,6	3,0	2,2	0,5	1,7	0,8
Comerciantes y vendedores	8,1	8,1	8,1	24,1	38,9	30,6	4,2	30,9	10,4
Agricultores, ganaderos y trabajadores agropecuarios	3,7	0,3	2,3	17,8	1,1	10,4	74,8	16,5	61,2
Conductores de transporte	5,5	0,1	3,2	7,6	0,1	4,3	1,8	0,1	1,4
Trabajadores industria textil, albañilería, mecánicos, etc.	22,5	17,9	20,6	34,9	6,1	22,2	10,0	9,1	9,8
Trabajadores área gráfica, química, alimentos, etc.	4,7	2,3	3,7	3,3	11,7	7,0	2,5	13,4	5,1
Operador de carga y almacenaje	5,7	2,5	4,4	2,0	0,3	1,3	1,9	1,6	1,8
Ocupación de los servicios	13,7	11,5	12,8	5,5	37,1	19,4	2,7	20,5	6,9
No sabe, no responde	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

²⁴ Por definición, todos los profesionales y técnicos, excepto los no-remunerados, forman parte del sector formal urbano.

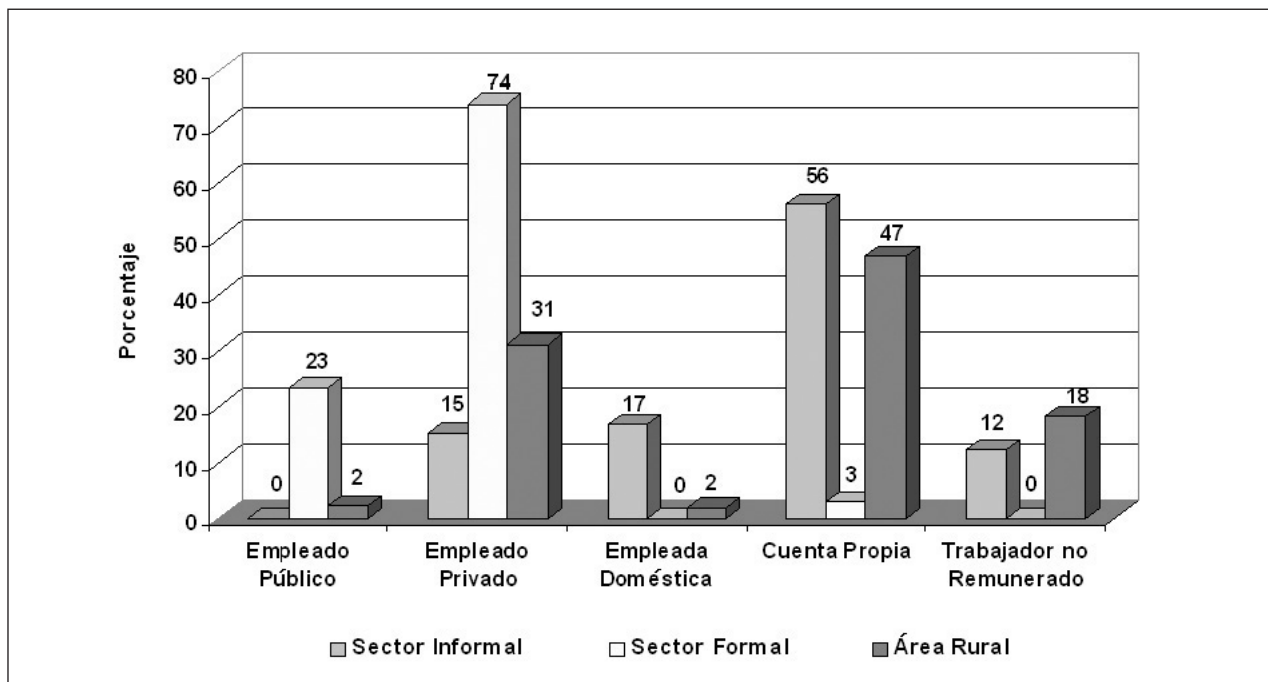
F. PERSONAS OCUPADAS POR SECTOR, SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL.

Según los datos de mayo de 2004, de cada cien personas ocupadas en el sector informal, 56 tenían la condición de trabajadores por cuenta propia (generan su propia ocupación). Estos ocupados son mayoría tanto en hombres como en mujeres (más de la mitad de cada sexo trabaja en esa condición). Los trabajadores familiares no remunerados representan el 12% de la ocupación total en el sector informal urbano.

En el sector formal predominan los trabajadores privados (asalariados privados). Prácticamente tres cuartas partes de los ocupados en el sector pertenecen a esa categoría ocupacional. Los empleados públicos representan el 23% del total de trabajadores del sector y sólo una ínfima parte trabaja por cuenta propia (2%).

Por último, en el área rural, predominan los trabajadores por cuenta propia (47%), los empleados privados (31%) y el 18% es trabajador no-remunerado.

GRÁFICO 5: POBLACIÓN OCUPADA POR SECTOR Y SEXO, SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL, 2004



FUENTE: EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

Toda esta información es interesante porque permite formar un cuadro general del perfil y características de los trabajadores del sector informal urbano en comparación con los del sector formal urbano y los del área rural. Sin embargo, hasta el momento no se ha dicho nada de los salarios de las personas ocupadas en los diferentes sectores. Para poder determinar el nivel y diferencias en los salarios, hay que comparar los diferentes sectores a partir de sus características de capital humano y de las características del trabajo que desempeñan, aspecto que se aborda en el siguiente capítulo.

V. COMPARACIÓN DE SALARIOS DE LOS OCUPADOS POR SECTOR

El propósito de este capítulo es estimar y evaluar el impacto de la formación de capital humano en el ingreso del sector informal y formal urbano, y en el área rural. Para ello se utilizarán las ecuaciones de ingreso planteadas por Mincer (1974). A continuación, se expone brevemente la teoría detrás de dicho modelo.

La acumulación e inversión de capital humano son los determinantes del desarrollo económico: se promueve la generación de empleo, se garantiza una mano de obra más calificada y tiene efectos positivos en la productividad, el ingreso y el bienestar de los individuos. La evolución de los ingresos a lo largo de la vida laboral de los individuos, así como las diferencias en ingresos entre trabajadores con diversas características productivas, son habitualmente explicadas en relación con las inversiones en capital humano (San Segundo, 2001).

Desde los años '70 se ha generalizado el uso en casi todos los países de las ecuaciones semilogarítmicas de ingresos. Los estudios sobre el tema explican que el diferencial salarial entre estos sectores está determinado por los mayores niveles de capital humano alcanzados por la población empleada en los respectivos sectores. Sin embargo, las diferencias en los salarios y en las tasas de retorno a la educación de ambos sectores (formal e informal), además de ser explicadas por variables de capital humano, puede ser producto de la discriminación salarial generada por la falta de regulación. Según Stiglitz (1973), «hay discriminación salarial cuando individuos con las mismas características económicas reciben diferentes salarios, y estas diferencias están sistemáticamente correlacionadas con ciertas características no económicas de dichas personas (raza, religión, sexo)»²⁵.

Es producto de la discriminación la diferencia salarial que se genera entre hombres y mujeres dentro del sector informal, como consecuencia de una diferente retribución entre hombres y mujeres para iguales características de capital.

A partir de ello, el problema que se pretende abordar es establecer y medir la magnitud de los determinantes de las diferencias salariales entre ambos sectores. Desde luego, el propósito es evaluar el desempeño del sector informal para remunerar la

²⁵ Tomado de Pablon (2004).

productividad de los trabajadores y contribuir en la medición de las desigualdades que genera el mercado laboral hondureño entre sectores y al interior de cada uno.

En su formalización, el nivel de educación se elige para maximizar el valor presente del flujo de ingresos laborales futuros (W) netos de los costos de educación. Entonces, se pueden estimar las tasas de retorno de (S) años de escolaridad a partir de la variación en los logaritmos de los salarios ($\ln W$). Esta metodología es conocida técnicamente como ecuación de ingreso o ecuación de Mincer (Jiménez, Escalante, Yáñez y Arce, 2005):

$$\ln W_i = X_i\beta + rS_i + \delta \text{Exp}_i + \gamma \text{Exp}_i^2 + u_i \quad (\text{Ecuación 1})$$

Los ingresos laborales (W) del individuo (i) se pueden aproximar mediante los salarios por hora, mensuales o anuales. S_i es una medida de escolaridad que se puede aproximar mediante los años de estudio. El coeficiente (r) representa la Tasa Interna de Retorno (TIR) privada de la inversión en educación. Exp_i es una medida de experiencia que, por lo general, se calcula basándose en la edad del individuo, los años dedicados por completo a la educación y los años de infancia. También se incorpora el término cuadrático de la experiencia para capturar la concavidad de la experiencia sobre los retornos laborales. El vector X_i captura al grupo de variables sociodemográficas que pueden afectar los retornos laborales. Finalmente, u_i es el término de perturbación aleatoria (Jiménez, Escalante, Yáñez y Arce, 2005).

El Cuadro 24 contiene las estimaciones de ecuaciones de ingreso²⁶ como las planteadas por Mincer para los sectores ya identificados. Estas ecuaciones muestran la relación que hay entre ingresos individuales (en logaritmos), las características de capital humano de los trabajadores -educación y experiencia- además de las características sociodemográficas (San Segundo, 2001). Es necesario puntualizar las definiciones de algunas variables:

²⁶ Se utilizaron los siguientes filtros para las regresiones: población en edad de trabajar menor o igual a 65 años (10 a 65 años); ingreso mensual por trabajo en la ocupación principal mayor o igual a 50 lempiras; experiencia potencial mayor o igual a cero; a las personas con cero, uno, dos y tres años de estudio, se les restaron cuatro, tres, dos y un año de experiencia potencial respectivamente, con el supuesto de que habrían entrado al mercado laboral a los diez años que, según el INE, es la edad en la que potencialmente se podría ingresar al mercado de trabajo.

- La educación de los individuos se mide por el número de años de estudio de las personas.
- En experiencia laboral, no hay datos reales en la encuesta. Se aproxima a partir de la experiencia potencial, calculada como la edad (en años) menos los años de estudio menos seis. En consecuencia, hay una tendencia a sobreestimar la experiencia laboral de algunos trabajadores. La especificación utilizada es cuadrática para intentar capturar la relación cóncava entre renta y edad.
- El análisis se centra únicamente en determinar los ingresos laborales en la ocupación principal. Aunque el capital humano puede tener algún efecto sobre otros tipos de ingresos (de capital, por ejemplo), aquí no se considera debido a la heterogeneidad y su relación con el origen socioeconómico.

Antes de entrar en detalle sobre los resultados de las ecuaciones estimadas, primero se analizan las estadísticas descriptivas sobre las variables que intervienen en la formación de capital humano (se toma en cuenta a las personas ocupadas por sector entre 10 y 65 años). Al utilizar la ocupación principal, el Cuadro 17 muestra que los ingresos de la población ocupada en el sector informal urbano presentan una mayor variabilidad (medido con el coeficiente de variación) comparados con los del sector formal urbano. No obstante, la variabilidad es menor si se la compara con la de las personas ocupadas en el área rural.

CUADRO 17: ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS POR SECTOR

VARIABLES	SECTOR FORMAL URBANO			SECTOR INFORMAL URBANO			AREA RURAL		
	MEDIA	DESV. TÍP.	CV*	MEDIA	DESV. TÍP.	CV*	MEDIA	DESV. TÍP.	CV*
Ingreso mensual ocupación principal (en Lempiras)	5226	5308	102	3172	5013	158	1866	3928	211
Promedio de horas de trabajo al mes	190	57	30	186	84	45	189	70	37
Edad	33	11	34	36	14	38	35	14	38
Años de estudio	9,7	4,6	47	6,2	4,0	64	4,0	3,2	80
Experiencia potencial	17,0	11,5	67	23,0	14,1	61	23,8	14,0	59

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA SOBRE LA BASE DE LA EPHPM, 2004 (INE, HONDURAS)

NOTA: * CV. COEFICIENTE DE VARIACIÓN

DATOS PONEDERADOS POR FACTOR DE EXPANSIÓN

También se observa que las personas ocupadas en el sector formal urbano tienen más años de estudio (9,7) en comparación con los demás sectores: 6,2 y 4 años de educación para los ocupados en el sector informal y área rural, respectivamente.

La población ocupada en el sector informal urbano y el área rural tiene una mayor experiencia potencial en comparación con la del sector formal urbano.

El Cuadro 17 ofrece un pequeño panorama de las diferencias entre los ocupados del sector informal con los demás individuos del mercado laboral que declaran percibir ingresos por su ocupación principal. Hay que aclarar que esos datos no permiten comparar los salarios de la población en el sector informal con los percibidos por los demás trabajadores. Si bien los individuos del sector formal ganan más, en promedio cuentan con más años de educación y, además, un porcentaje mayor posee título. Asimismo, las personas en el sector informal urbano y área rural ganan menos, pero tienen en promedio menos años de educación.

El Cuadro 18 muestra un resumen de los resultados obtenidos al estimar la ecuación (1) por mínimos cuadrados ordinarios. Estos resultados permiten analizar si hay diferencias en los retornos a los diferentes factores que determinan los ingresos de la ocupación principal de las personas en los distintos sectores que declaran tener un ingreso laboral positivo. En el mismo cuadro se indica si los coeficientes estimados para ambos grupos de individuos son estadísticamente diferentes y significativos.

Si se toma en cuenta solamente el área urbana, a partir de los modelos de la ecuación de Mincer, se puede determinar la tasa de retorno de la educación y la experiencia. De acuerdo con las estimaciones, la educación es un componente fundamental en la formación de capital humano y tiene efectos importantes sobre el ingreso: un año adicional de educación aumenta en 7,3% el ingreso por trabajo, mientras que un año adicional de experiencia incrementa en 3% el ingreso laboral en el mercado de trabajo.

Al igual que en el modelo de participación laboral, el signo negativo del coeficiente de la experiencia al cuadrado expresa la concavidad de la función de ingresos; es decir, los ingresos crecen con la experiencia a una tasa decreciente. También se puede observar que el mercado laboral castigaría fuertemente que una persona trabaje en el sector

informal urbano, ya que su salario sería 29,5% inferior, en promedio, al de una persona ocupada en el sector formal urbano.

Al descomponer los efectos de la tasa interna de retorno en la formación de capital humano para cada sector, hay diferencias, pero no tan notables. Mientras que en el sector formal urbano, un año adicional de educación incrementa el ingreso en 7,7%, en el sector informal urbano y en el área rural esa tasa es 6,9% y 6,8%, respectivamente. Un año adicional de experiencia aumenta en 2,7% el ingreso en el sector formal, 3% en el sector informal, mientras que en el área rural este incremento equivale al 1,7%. El signo negativo de la variable «experiencia al cuadrado» expresa la concavidad de la función de ingresos en los tres sectores y los valores de estos coeficientes señalan que los ingresos decaen más rápido en el sector informal que en el formal y en el área rural.

El coeficiente del logaritmo natural de horas trabajadas al mes es positivo. Se interpreta como una elasticidad que indica en qué proporción varía el ingreso ante un cambio porcentual de las horas trabajadas. Este factor muestra que hay mayor elasticidad en el área rural que en los demás sectores.

Tener al menos un año de educación superior sólo es significativo en el sector formal urbano. En este caso, el ingreso por trabajo en la ocupación principal es, en promedio, 22% superior al de una persona que no tiene ningún año de educación universitaria.

Por género, se observa que existe una mayor discriminación en el área rural y en el sector informal urbano, ya que los hombres presentan un ingreso mensual promedio alrededor de 30% superior al de las mujeres, mientras que en el sector formal urbano esta diferencia es tan sólo de 6,3%.

El estado civil es más importante como determinante de los ingresos mensuales, en el caso de los trabajadores del sector informal urbano. Los solteros ganan un 13% menos que el resto y esta diferencia es significativa al 1%. La diferencia entre los ocupados formales es de 6,6% y también significativa al 1%. En el área rural no es una variable de importancia.

Los jefes de hogar en el área rural reciben un ingreso mensual 19,7% por encima del resto de los integrantes del hogar (significativa al 1%). En el sector formal urbano reciben un 12,8% más, mientras que los jefes de hogar en el sector informal reciben un salario promedio 9,9% superior (significativa al 5%).

Por dominio (para los sectores formal e informal), se observa que los diferenciales de ingresos son más importantes para los trabajadores informales. Los que laboran en ciudades pequeñas obtienen 21% menos en comparación con los que viven en ciudades medianas: los que trabajan en San Pedro Sula obtienen un 20,9% más y los ocupados en el Distrito Central ganan 16,5% más. En el sector formal urbano, no hay diferencias estadísticamente significativas entre quienes trabajan en ciudades pequeñas y medianas. En los otros dominios se observa un comportamiento similar al de los ocupados informales, pero en menor magnitud.

Según ocupación principal, no hay diferencias estadísticamente significativas en los trabajadores del área gráfica, química y alimentos y operadores de carga/almacenaje en comparación con las personas en la ocupación de servicios; situación que se presenta en todos los sectores. Los ocupados como agricultores, ganaderos y trabajadores agropecuarios ganan menos en cualquier sector. El mayor valor positivo para los trabajadores formales e informales se da en favor de los directores, gerentes y administrativos, que reciben un ingreso superior de 50,7% y 66,8%, respectivamente. En el área rural, los profesionales y técnicos obtienen un ingreso 69,7% mayor, en comparación con los trabajadores en la ocupación de servicios.

CUADRO 18: DETERMINANTES DE LOS INGRESOS POR TRABAJO EN HONDURAS, 2004 (VARIABLE DEPENDIENTE: LOGARITMO DEL INGRESO MENSUAL POR TRABAJO EN LA OCUPACIÓN PRINCIPAL)

VARIABLES	ÁREA URBANA		SECTOR FORMAL URBANO		SECTOR INFORMAL URBANO		ÁREA RURAL	
	COEF	t	COEF	t	COEF	t	COEF	t
Constante	4,3979	32,2**	5,1127	21,5**	4,0339	24,6**	3,5950	20,6**
Años de estudio	0,0729	20,8**	0,0773	19,1**	0,0689	13,1**	0,0677	11,0**
Experiencia potencial	0,0303	9,7**	0,0272	7,8**	0,0299	6,0**	0,0169	3,4**
Experiencia potencial al cuadrado	-0,0004	-7,1**	-0,0003	-4,2**	-0,0005	-5,1**	-0,0003	-3,1**
Ln horas trabajadas al mes	0,4636	18,9**	0,3309	7,8**	0,4859	16,5**	0,5568	17,9**
Sector Informal	-0,2955	-14,3**	-	-	-	-	-	-
Al menos un año de educ. universitaria	0,1908	5,6**	0,2204	6,6**	0,1605	1,8	-	-
Hombre	0,1638	7,3**	0,0632	2,7**	0,3002	6,8**	0,3172	7,3**
Soltero	-0,0882	-3,7**	-0,0658	-2,7**	-0,1299	-3,2**	-0,0511	-1,2
Jefe de hogar	0,1129	4,5**	0,1276	5,0**	0,0989	2,4*	0,1965	4,7**
Tegucigalpa	0,1262	5,6**	0,0848	3,4**	0,1651	4,4**	-	-
San Pedro Sula	0,1583	6,3**	0,1230	4,4**	0,2094	5,0**	-	-
Ciudades pequeñas	-0,1407	-4,1**	0,0156	0,4	-0,2102	-4,2**	-	-
Profesionales y técnicos	0,3762	9,5**	0,2759	6,2**	-	-	0,6972	7,6**
Directores gerentes y adminst. grales.	0,5986	11,3**	0,5068	8,7**	0,6681	6,0**	0,1699	1,0
Empleados de oficina	0,2372	5,6**	0,2138	4,8**	0,0848	0,8	0,5356	4,9**
Comerciantes y vendedores	0,1674	4,9**	0,1236	2,7**	0,1469	3,1**	0,0485	0,8
Agricultores, ganaderos y trab. agrop.	-0,3652	-4,8**	-0,2334	-2,7**	-0,4595	-4,5**	-0,6226	-11,7**
Conductores de transporte	0,2887	5,4**	0,1975	2,7**	0,2253	2,8**	0,3931	3,8**
Trab. Ind. textil, albañilería y mecánica	0,1396	4,8**	0,1623	4,6**	0,0284	0,6	0,1234	2,2*
Trab. área gráfica, quim y alimentos	0,0381	0,7	0,0573	1,0	0,0276	0,4	-0,1452	-1,9
Operador de carga y almacenaje	0,0147	0,4	0,0602	1,3	-0,1639	-1,9	0,0704	0,7
R2 ajustado		0,47		0,47		0,35		0,28

FUENTE : EPHPM, MAYO 2004

NOTAS : ** VARIABLE SIGNIFICATIVAMENTE DISTINTA DE CERO CON PROBABILIDAD DE 99%

* VARIABLE SIGNIFICATIVAMENTE DISTINTA DE CERO CON PROBABILIDAD DE 95%

RESULTADOS PONDERADOS POR ANALYTICAL WEIGHT

La interpretación del modelo recién presentado es algo compleja, pues considera simultáneamente las diferencias entre las tasas de retorno según las características de los trabajadores en los distintos sectores y de sus trabajos, y el efecto del género sobre

algunas de esas tasas de retorno. Por esto y para facilitar la comprensión de los resultados, a continuación se presenta la descomposición de las diferencias de ingresos entre los trabajadores del sector formal y los ocupados en el sector informal urbano solamente, ya que es el elemento importante del capítulo.

1. DESCOMPOSICIÓN DE LAS DIFERENCIAS DE INGRESOS ENTRE OCUPADOS FORMALES E INFORMALES

Es interesante descomponer las diferencias de ingresos entre trabajadores del sector formal urbano y los del sector informal urbano de los individuos que perciben ingresos laborales para determinar qué parte de ella se puede atribuir a diferencias en las características de los individuos y las diferencias que dependen de los retornos a esas características. Para esto se utiliza la técnica sugerida por Oaxaca (1973). La descomposición de Oaxaca puede ser escrita como sigue²⁷:

$$\ln(\text{WSF}) - \ln(\text{WSI}) = \beta_{\text{SI}}(\text{XSF} - \text{XSI}) + (\beta_{\text{SF}} - \beta_{\text{SI}}) \text{XSF} \quad (\text{ecuación 2})$$

La diferencia entre los ingresos mensuales en la ocupación principal de los trabajadores formales y de los informales, predicha por el modelo de regresión, es igual a la parte explicada por la diferencia en las características de los ocupados formales y los informales (años de educación, experiencia, etc.) ponderada por los coeficientes estimados para los individuos informales en la ecuación de salario, más la parte explicada por diferencias en las tasas de retorno entre formales e informales a cada uno de los factores²⁸.

²⁷ Basándose en Mizala y Romaguera, 2000^b.

²⁸ Basándose en Mizala y Romaguera, 2000^b. La primera parte del lado derecho de la ecuación permite responder cuál es la diferencia entre ocupados formales e informales sólo como efecto de sus características o de sus trabajos. La segunda parte de la ecuación permite responder cuál es la diferencia de ingresos que tendría un individuo con las características promedio de un trabajador formal al ser compensado según la tasa relevante para los formales en lugar de la tasa vigente en el resto del mercado laboral.

La ecuación (2) se puede descomponer aún más. El primer término de la derecha se puede diferenciar en factores relacionados con características personales de los individuos (P) y características del trabajo (J). Por ejemplo, si está en Tegucigalpa, San Pedro Sula o ciudades pequeñas, y si es trabajador en determinada ocupación, entre otros factores. Los resultados obtenidos al realizar este ejercicio son los siguientes:

$$\begin{aligned} \ln(W_{SF}) - \ln(W_{SI}) &= \beta^P_{SI} (X^P_{SF} - X^P_{SI}) + \beta^J_{SI} (X^J_{SF} - X^J_{SI}) + (\beta_{SF} - \beta_{SI}) X_{SF} \quad (\text{ecuación 3}) \\ 0,7448 &= 0,2886 + 0,0653 + 0,3889 \end{aligned}$$

Estos resultados muestran que la diferencia estimada por la regresión en el logaritmo del ingreso mensual de la ocupación principal entre trabajadores del sector formal e informal es de 0,7448 a favor de los ocupados formales, lo que se explica por las diferencias en las características personales de los trabajadores formales (educación, experiencia, algún año de educación universitaria, etc.). Las características que se pueden atribuir al trabajo más que a los empleados formales (fundamentalmente el dominio y algunos grupos ocupacionales) también aumentan la diferencia, pero en una proporción mucho menor.

El último término de la ecuación muestra la fracción de la diferencia de ingresos entre ocupados formales e informales atribuido a las diferencias en los retornos a las características de estos individuos. El número obtenido (+0,3889) indica que los trabajadores del sector formal urbano reciben una compensación mucho mayor por sus características personales que los individuos en el sector informal. Esto se puede explicar por el hecho de que la mayoría de las personas que labora en el sector formal tiene más años de estudio y, en general, una mayor tasa de retorno a sus características que aquellos que trabajan en el sector informal.

Se puede concluir, entonces, que el diferencial de ingresos a favor de los trabajadores del sector formal, predicho por el modelo de regresión, se puede atribuir tanto a diferencias entre las características de los ocupados formales e informales (47,7%)²⁹ como a diferencias en los retornos a esas características (53,3%)³⁰.

²⁹ Porcentaje calculado como $((0,2886+0,0653)/0,7448)*100$.

³⁰ Porcentaje calculado como $(0,3889/0,7448)*100$.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De la revisión teórica y conceptual se pueden distinguir las teorías de segmentación del mercado laboral que han sido estudiadas para países desarrollados y para países en vías de desarrollo. En los países desarrollados, la segmentación se ha caracterizado por un mercado de trabajo dual, con la existencia de un sector primario y otro secundario. En el sector primario están los puestos de trabajo «buenos». En cambio, los mercados secundarios de trabajo son mercados cuyos puestos son «malos» y tienen características contrarias a las de los mercados primarios.

Las críticas de los economistas ortodoxos al dualismo sostienen que el dualismo no es una teoría madura de los mercados de trabajo. En la práctica, es difícil distinguir los mercados primarios de trabajo y los secundarios. Las observaciones e implicaciones del dualismo se explican mejor mediante la teoría ortodoxa. La causalidad que implica la explicación radical del dualismo es discutible. Sin embargo, otros autores, como Dickens y Lang manifiestan que hay dos mercados de trabajo diferentes con distintos mecanismos para establecer los salarios. Estos autores demuestran empíricamente (para Estados Unidos) elementos que apoyan la hipótesis del mercado dual de trabajo con un sector primario y otro secundario.

La caracterización en los países en desarrollo del mercado laboral (específicamente en América Latina) está dada por dos sectores denominados formal e informal. El sector informal ha sido definido como un sector dependiente y subordinado de la economía que concentra a un conjunto de actividades productoras de bienes y/o servicios, donde las posibilidades de acumulación son muy reducidas, se desarrollan con una tecnología muy simple, generan bajos ingresos, es fácil de incorporarse a ellas y carecen de una organización formal de su proceso de trabajo y mano de obra incorporada.

Existen varios enfoques para definir y determinar el sector informal. Todos están vinculados a la unidad productiva, pero difieren en la causa que genera la informalidad. Entre los más importantes se cuentan los estadígrafos de trabajo de la OIT y las estadísticas del empleo informal; el PREALC y el sector informal (el enfoque del excedente de la mano de obra); el enfoque dualista para los países en desarrollo; las actividades económicas extralegales, y el mercado de trabajo no regulado, entre otros.

De la revisión teórica se concluye que no existe una definición homogénea de la informalidad, del empleo informal o de la economía informal. Tampoco hay un consenso acerca de los métodos o procedimientos para su medición. El término informal se usa para realidades muy diversas y, en muchos casos, responde a enfoques y métodos empíricos totalmente distintos. No obstante, la carencia de una definición precisa no impide que se puedan hacer ciertas mediciones que permitan aproximarse al tema. Por lo general, se recurre a algunos supuestos que configuren el perfil del objeto que se intenta medir. Por lo tanto, mientras estos supuestos reflejen correctamente la realidad, la medición que surge de ellos puede tener un aceptable grado de certeza y aceptabilidad.

Entre las principales características del mercado laboral en Honduras se encuentran la existencia de una mayor participación de la población masculina en la actividad económica, situación que se acentúa más en el área rural; el bajo nivel educativo de la población en general; un alto porcentaje de personas subempleadas y mala calidad del empleo; el área rural concentra a la mitad de la PEA; las ramas de actividad que generan la mayor cantidad de trabajos son agricultura, silvicultura, caza y pesca, además del comercio al por menor, hoteles y restaurantes. Prácticamente dos quintas partes de los ocupados son trabajadores por cuenta propia.

Con el fin de determinar el perfil de las personas ocupadas en el sector informal urbano, se sigue la siguiente definición operativa: todos los empleados domésticos; los trabajadores por cuenta propia (con exclusión de profesionales y técnicos); los trabajadores familiares no remunerados, así como trabajadores no remunerados (no familiares); los empleados privados y empleadores (con exclusión de profesionales y técnicos) en establecimientos con menos de diez personas que trabajan permanentemente. Según esta definición, el sector informal urbano constituye la cuarta parte de la PEA del país y la mitad de la PEA urbana.

Los datos del sector informal contradicen la creencia de que la mayor parte de las personas empleadas en este sector son mujeres. Lo que se puede tomar en cuenta es que las características del sector informal favorecen la incorporación de la mujer, y que la fuerza laboral hondureña tradicionalmente se ha caracterizado por ser menos preparada, en función de la educación y la formación, para competir en el mercado de trabajo. No

obstante, este último punto requeriría de un análisis más profundo para determinar si se cumple en la actualidad.

Los resultados revelan que el mercado laboral hondureño también se caracteriza por altos niveles de informalidad en el empleo y amplias brechas entre el empleo formal, informal y rural, tanto en el número de población trabajadora como en los niveles de ingresos, escolaridad y destrezas o habilidades.

Al usar la ocupación principal, se observa que los ingresos de la población empleada en el sector informal urbano presentan una mayor variabilidad comparados con los del sector formal urbano. No obstante, ésta es menor si se compara con las personas ocupadas en el área rural. Si bien los trabajadores del sector formal ganan más, en promedio cuentan con más años de educación y un porcentaje mayor posee título o tiene al menos un año de educación superior. Asimismo, las personas en el sector informal urbano y área rural ganan menos, pero tienen en promedio menos años de educación.

Del análisis econométrico se desprende que el perfil de los ingresos de los trabajadores del sector informal es diferente de los ocupados formales en el área urbana. El mercado laboral castigaría fuertemente a una persona que trabaje en el sector informal. También se concluye que el género, el estado civil, el logaritmo de las horas trabajadas al mes, el dominio y la mayor parte de los grupos ocupacionales, tienen impacto estadísticamente significativo en los ingresos de los diferentes sectores, pero en distinta magnitud.

La descomposición de Oaxaca permite concluir que el diferencial de ingresos a favor de los trabajadores del sector formal predicho por el modelo de regresión se puede atribuir tanto a diferencias entre las características de los ocupados formales e informales como a diferencias en los retornos a esas características.

Todas las características que presenta el mercado laboral hondureño imponen desafíos para formular una política de empleo que permita mejorar las condiciones de vida de la población trabajadora. Es decir, una política que elimine la precariedad del trabajo, mejore el cumplimiento de los derechos laborales y cree oportunidades de empleo. En otras palabras, una política que promueva el desarrollo de la fuerza laboral.

En ese sentido es importante que el país avance en la formulación de una política de empleo, entendida como el conjunto de medidas en el ámbito institucional, legal y económico-productivo, que repercutan en el mejoramiento del nivel de vida y calidad del trabajo.

Elaborar una política de empleo para la promoción de la fuerza de trabajo requiere de un Estado democrático, concertador de todos los sectores políticos, económicos y sociales. Un Estado que fortalezca y mantenga eficientemente sus funciones básicas (salud, infraestructura, educación), clásicas (marco legal, policía, defensa, seguridad ciudadana, equilibrios macroeconómicos y equidad, relaciones exteriores) y funciones auxiliares y de apoyo a la competitividad estructural de la economía. De lo contrario, la política podría tener limitados resultados en comparación con la población meta que se quiere favorecer.

Para elaborar y definir la política de empleo, los diferentes actores deberán tomar en cuenta los siguientes principios:

- Que el empleo es uno de los pilares fundamentales de las estrategias de desarrollo y de la superación de la pobreza, ya que la mayoría de los ingresos de las personas y de los hogares proviene de las retribuciones al trabajo.
- La incorporación del enfoque de género es fundamental para promover la equidad entre hombres y mujeres y fortalecer el trabajo de la mujer.
- La generación de empleo y las condiciones de vida de los trabajadores no debería dejarse solamente a las fuerzas del mercado, ya que las estructuras de mercado de los países subdesarrollados, como Honduras, son imperfectas, por lo que el rol del Estado es determinante.
- La política de empleo deberá reconocer los derechos laborales nacionales e internacionales, a fin de garantizar adecuadas condiciones de vida de los trabajadores.
- Aparte del reconocimiento de la legislación laboral, la política de empleo deberá abordar los marcos institucionales y medidas activas de generación de empleo.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANTELO, M. N., B. HIDROVO y R. HERRERA (2004). *Segmentación del mercado laboral: evidencia para la Región Metropolitana de Chile*. Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- ARAUJO, C. (s.d.). «Revisión de los estudios sobre medición del sector informal: problemas pendientes». Organización de Estados Americanos, OEA (mimeo)
- ASHENFELTER, O. y R. LAYARD (1987). *Handbook of labor economics*, vol. 2., Amsterdam, Holland
- CASTELLS, M. y A. PORTES (1989). «World underneath. The origin, dynamics and effects of the informal economy», en A. Portes, M. Castells y L. Benton (editores.) *The informal economy. Studies in advanced and less developed countries*. The John Hopkins University Press, Baltimore, Estados Unidos.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, CEPAL (1998). *Panorama social de 1997*. Cepal, Santiago de Chile.
- CONSEJO HONDUREÑO DE LA EMPRESA PRIVADA (2002). «La economía informal en Centro América, Panamá y República Dominicana». Foro de Coordinadores Laborales de Centro América, Panamá y República Dominicana, Boca Chica, República Dominicana.
- DE SOTO, HERNANDO (1986). *El otro sendero. La revolución informal*. Instituto Libertad y Democracia, Lima, Perú.
- DICKENS y LANG (1984). «A test of dual market theory». Working paper 1314. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos.
- FUNKHOUSER, EDWARD (1997). «Mobility and labor market segmentation: the urban labor market in El Salvador». University of Chicago, Estados Unidos.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2004). «Boleta y diccionario de variables de la Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples», INE, Honduras.
- JIMÉNEZ, W., S. ESCALANTE, A. YÁÑEZ y F. ARCE (2005). «Logros, equidad y retornos de la educación secundaria: el caso boliviano». Programa de la Promoción de la Reforma Educativa en América Latina y El Caribe. Fondo de Investigaciones Educativas. Fundación Diálogo, La Paz, Bolivia.
- LARA, EDGAR (2004). «Empleo formal e informal en El Salvador. Informe sobre el desarrollo de la fuerza laboral». Fundación Nacional para el Desarrollo, San Salvador, El Salvador.

- MALONEY, WILLIAM (1997^a). «Are LDC labor markets dualistic?». University of Illinois at Urbana-Champaign, Estados Unidos.
- MALONEY, WILLIAM (1997^b). «Labor market structure in LDC's. Time series evidence on competing views». University of Illinois at Urbana-Champaign, Estados Unidos.
- MALONEY, WILLIAM (1998^a). «The structure of labor markets in developing countries». Policy research working paper 1940. Banco Mundial, Washington D.C.
- MALONEY, WILLIAM y ALEC LEVENSON (1998^b). «The informal sector, firm dynamics and institutional participation». Policy research working paper 1988. Banco Mundial, Washington D.C.
- MALONEY, WILLIAM y ALEC LEVENSON (1999^a). «Does informality imply segmentation in urban labor markets? Evidence from sectorial transition in Mexico», en *World Bank Economic Review*, vol. 13, núm. 2, Banco Mundial, Washington D.C.
- MALONEY, WILLIAM y ALEC LEVENSON (1999^b). «Self-employment and labor turnover». Policy research working paper 2102. Banco Mundial, Washington D.C.
- MASSI, FERNANDO (2002). *Sector informal y el cuentapropismo en Paraguay*. Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos, Paraguay.
- MCCONNELL, CAMPBELL y STANLEY BRUE (1996). *Economía laboral*. McGraw-Hill, Madrid.
- MINCER, JACOB (1974). *Schooling, experience and earnings*. Columbia University Press, New York.
- MIZALA, ALEJANDRA y PILAR ROMAGUERA (2000^a). «Remuneraciones al pizarrón», en *Revista Perspectivas*, vol. X, núm. 1. Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- MIZALA, ALEJANDRA y PILAR ROMAGUERA (2000^b). «Remuneraciones y los profesores en Chile». Serie núm. 93. Centro de Economía Aplicada. Departamento de Ingeniería Industrial. Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas. Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO, OIT (1997). «Informa: Panorama Laboral '97 para América Latina y El Caribe». Oficina Internacional del Trabajo, Lima, Perú.

- PABLON, L. M. (2004). «Rentabilidad de la formación de capital humano en el sector formal e informal y las diferencias salariales». Concurso Jorge Méndez Munévar. Mejor Trabajo de un curso de Pregrado. Facultad de Economía, Universidad de los Andes, Colombia.
- RIQUELME, CARLOS (1981). *Sector informal: estrategias ocupacionales y orientaciones ideológicas*. Programa Regional del Empleo para América Latina y El Caribe (PREALC). Organización Mundial del Trabajo, Santiago de Chile.
- RIVAS, FERNANDA y MÁXIMO ROSSI (2001). «Evolución de las diferencias salariales entre el sector público y el sector privado en Uruguay». Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, Montevideo, Uruguay.
- ROBLES, JOSÉ LUIS (2002). «Medición del sector informal a partir de encuestas de hogares». Instituto Nacional de Estadística e Informática, INEI, Perú.
- RODRÍGUEZ, JUAN CARLOS (2002). «Incentivos a escuelas y maestros: la experiencia del Plan 'Estímulos a la Labor Educativa Institucional' en El Salvador». Estudio de caso núm. 74. Magíster en Gestión y Políticas Públicas, Universidad de Chile, Santiago, Chile.
- SAN SEGUNDO, MA (2001). *Economía de la educación*. Editorial Síntesis, Madrid, España.
- SCHKOLNIK, MARIANA (2002). «Los desafíos del empleo y del desempleo en la globalización», Cepal, Santiago, Chile.
- TOKMAN, VÍCTOR (2001). *De la informalidad a la modernidad* (capítulo 1). Oficina Internacional del Trabajo, OIT. Santiago, Chile.
- TREJOS, J. D. (2001). «Una propuesta de estratificación del sector informal urbano a partir de las encuestas de hogares». Organización de Estados Americanos, OEA, San José, Costa Rica.
- TREJOS, J. D. (2002). «El trabajo decente y el sector informal en los países del istmo centroamericano». Oficina Internacional del Trabajo. Oficina para Centro América Panamá y República Dominicana. San José, Costa Rica.
- WACHTEL, H. (1988). *Labor and the economy*. II edición. Harcourt Brace Jovanovich, San Diego.

VIII. ESTUDIOS DE CASO

PUBLICADOS EN 1996

Estudio de Caso N° 1

LA REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR TELECOMUNICACIONES EN PARAGUAY.

César Pastore Britos.

Estudio de Caso N° 2

AZÚCAR: MERCOSUR Y RECONVERSIÓN, EL CASO CALNU (URUGUAY).

Fernando Correa Alsina.

Estudio de Caso N° 3

EL LITIO: UNA PERSPECTIVA FALLIDA PARA BOLIVIA.

Walter Orellana Rocha.

Estudio de Caso N° 4

EL ESTUDIO DE CASO COMO INSTRUMENTO PEDAGÓGICO Y DE INVESTIGACIÓN EN POLÍTICAS PÚBLICAS.

Ramón Borges Méndez.

Estudio de Caso N° 5

INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES EN BOLIVIA: UNA CONFRONTACIÓN ENTRE LA TEORÍA Y LA PRÁCTICA.

Patricia Noda Videá.

Estudio de Caso N° 6

EL SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES PERUANO Y EL MECANISMO DE LA PENSIÓN MÍNIMA.

María Lila Iwasaki.

Estudio de Caso N° 7

LA PRIVATIZACIÓN DEL ÁREA DE CARGA DE LA EMPRESA DE FERROCARRILES DEL ESTADO EN CHILE: ¿UNA NEGOCIACIÓN ATÍPICA?

Cristián Saieb Mena.

Estudio de Caso N° 8

DE LO ERRÁZURIZ A TIL-TIL: EL PROBLEMA DE LA DISPOSICIÓN FINAL DE LOS RESIDUOS SÓLIDOS DOMICILIARIOS EN SANTIAGO.

Sandra Lerda y Francisco Sabatini.

Estudio de Caso N° 9

CONSTRUCCIÓN DE UNA CÁRCEL ESPECIAL PARA MILITARES: LECCIONES Y DESAFÍOS DE GOBERNABILIDAD EN LA TRANSICIÓN DEMOCRÁTICA CHILENA.

Soledad Ubilla.

Estudio de Caso N° 10

MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE UN HOSPITAL PÚBLICO: EL CASO DE LA ASISTENCIA PÚBLICA EN SANTIAGO.

Cecilia Montero y Carlos Vignolo.

Estudio de Caso N° 11

CONTROL Y RESPONSABILIDAD EN GOBIERNOS LOCALES: DESAFÍOS INSTITUCIONALES DE LA DESCENTRALIZACIÓN EN BOLIVIA.

Claudio Orrego Larrain.

PUBLICADOS EN 1997

Estudio de Caso N° 12

MITOS Y HECHOS DEL PROGRAMA DE VIVIENDA BÁSICA EN SANTIAGO DE CHILE: UNA MIRADA DESDE LOS BENEFICIARIOS.

Fernando Díaz Mujica.

Estudio de Caso N° 13

GESTIÓN TERRITORIAL DEL FOMENTO PRODUCTIVO: UNA OBSERVACIÓN A LA PYME FORESTAL DE LA REGIÓN DEL BÍO-BÍO.

Liliana Cannobbio Flores.

Estudio de Caso N° 14

LA REFORMA PREVISIONAL BOLIVIANA Y EL CASO DEL INCENTIVO AL TRASPASO.

Luis Gonzalo Urcullo Cossío.

Estudio de Caso N° 15

GÉNERO, SALUD Y POLÍTICAS PÚBLICAS, DEL BINOMIO MADRE-HIJO A LA MUJER INTEGRAL.

Alejandra Faúndez Meléndez.

Estudio de Caso N° 16

ESTUDIO DEL SISTEMA DE REGULACIÓN SECTORIAL EN BOLIVIA.

Julio Waldo López Aparicio.

Estudio de Caso N° 17

LA INDUSTRIA DEL PETRÓLEO EN ECUADOR. EL CASO DEL SISTEMA DEL OLEODUCTO TRANSECUTORIANO.

Luis Esteban Lucero Villarreal.

Estudio de Caso N° 18

LA GESTIÓN COLECTIVA DEL DERECHO DE AUTOR Y LOS DERECHOS CONEXOS: INSTRUMENTO DE PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD.

Marvin Francisco Discua Singh.

PUBLICADOS EN 1998

Estudio de Caso N° 19

ESTRATEGIAS INSTITUCIONALES PARA PROMOVER LA PERMANENCIA DE PROFESIONALES CALIFICADOS EN EL SERVICIO PÚBLICO PERUANO. EL CASO DE LA SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA.

Juan Carlos Cortázar Velarde.

Estudio de Caso N° 20

LA CRISIS DE LAS UVAS ENVENENADAS.

Claudio Rodolfo Rammsy García.

Estudio de Caso N° 21

LOS DETERMINANTES DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE HAITÍ (ELEMENTOS PARA EL DEBATE).

Michel-Ange Pantal.

Estudio de Caso N° 22

REGULACIÓN DE SEGUROS PRIVADOS DE SALUD: LA EXPERIENCIA EN CHILE DE LA SUPERINTENDENCIA DE INSTITUCIONES DE SALUD PREVISIONAL (ISAPRES).

Cecilia Má, Yajaira Rivera, Livia Sánchez.

Estudio de Caso N° 23

LA REFORMA A LA JUSTICIA CRIMINAL EN CHILE: EL CAMBIO DEL ROL ESTATAL.

Juan Enrique Vargas Viancos.

Estudio de Caso N° 24

EL ROL DE LA SUPERINTENDENCIA PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN DE LA LIBRE COMPETENCIA EN EL PROCESO DE PRIVATIZACIÓN VENEZOLANO.

David Mieres Valladares.

Estudio de Caso N° 25.

CONCERTACIÓN Y POLÍTICA EDUCATIVA EN ARGENTINA. (1984 - 1996).

Alejandro Esteban Rodríguez.

Estudio de Caso N° 26

POLÍTICA AMBIENTAL EN COSTA RICA: ANÁLISIS DEL PROYECTO DE USO Y CONSOLIDACIÓN DE LOS RECURSOS FORESTALES EN LAS COMUNIDADES RURALES DE LA REGIÓN CHOROTEGA.

Georgina Paniagua Ramírez.

Estudio de Caso N° 27

IGUALDAD DE OPORTUNIDADES Y EQUIDAD EN LAS POLÍTICAS DE EDUCACIÓN SUPERIOR. UN ESTUDIO SOBRE LOS PROCESOS DE SELECCIÓN Y FINANCIAMIENTO.

Sixto Carrasco Vielma.

Estudio de Caso N° 28

LA PRIVATIZACIÓN DE LAS TELECOMUNICACIONES EN EL PERÚ.

Leopoldo Arosemena Yabar-Dávila.

Estudio de Caso N° 29

DESCENTRALIZACIÓN EN BOLIVIA PARTICIPACIÓN POPULAR Y POLÍTICA PARA UNA COMPATIBILIZACIÓN CON LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO NACIONAL.

José Antonio Terán Carreón.

Estudio de Caso N° 30

LA POLÍTICA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES DE MÉXICO: EFECTOS EN EL CASO DE LA RELACIÓN BILATERAL MÉXICO - CHILE.

Ana María Güémez Perera.

Estudio de Caso N° 31

LA LEY N° 19.490: IMPLICACIONES Y PROYECCIONES DEL MANEJO DE UNA CRISIS: EL CASO DEL PERSONAL NO MÉDICO DE SALUD.

Claudia Muñoz Salazar.

PUBLICADOS EN 1999

Estudio de Caso N° 32

LA POBREZA, LA DESIGUALDAD Y LA EDUCACIÓN EN EL PERÚ DE HOY: UNA APROXIMACIÓN CUANTITATIVA.

Nelson Shack Yalta.

Estudio de Caso N° 33

PROGRAMA CHILE-BARRIO: ¿UNA PROPUESTA DE INTERVENCIÓN PÚBLICA INNOVADORA EN ASENTAMIENTOS PRECARIOS?

María Gabriela Rubilar Donoso.

Estudio de Caso N° 34

SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO, INNOVACIONES NECESARIAS EN EL SISTEMA DE SALUD OCUPACIONAL DEL PERÚ.

Cecilia Má Cárdenas.

Estudio de Caso N° 35

EL ROL REGULADOR DEL ESTADO EN OBRAS VIALES CONCESIONADAS.

Ricardo Cordero Vargas.

PUBLICADOS EN 1999**Estudio de Caso N° 36**

MODERNIZACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE ATENCIÓN A NIÑOS Y ADOLESCENTES EN VENEZUELA: EL CASO DE LAS REDES LOCALES DE PROTECCIÓN A LA INFANCIA Y ADOLESCENCIA.

Luzmari Martínez Reyes.

Estudio de Caso N° 37

CULTURA CIUDADANA: LA EXPERIENCIA DE SANTAFÉ DE BOGOTÁ. (1995 - 1997).

Pablo Franky Méndez.

Estudio de Caso N° 38

POLÍTICAS DE CAPACITACIÓN JUVENIL Y MERCADO DEL TRABAJO EN VENEZUELA (1990 - 1997).

Urby Pantoja Vásquez.

Estudio de Caso N° 39

LAS POLÍTICAS PÚBLICAS CONTRA LA CORRUPCIÓN COMO UN MODO DE CONSOLIDAR LOS PROCESOS DEMOCRÁTICOS: EL CASO ARGENTINO

Irma Miryam Monasterolo.

Estudio de Caso N° 40

EL SISTEMA DE INTERMEDIACIÓN LABORAL Y LOS SERVICIOS PÚBLICOS DE EMPLEO EN CHILE: DIAGNÓSTICO, EVALUACIÓN Y PROPUESTA PARA MEJORAR SU GESTIÓN.

César Chanamé Zapata.

Estudio de Caso N° 41

REFORMA AL SISTEMA DE REMUNERACIONES DE LOS DOCENTES DEL SERVICIO DE EDUCACIÓN PÚBLICA EN BOLIVIA.

Teresa Reinaga Joffré.

Estudio de Caso N° 42

LA NEGOCIACIÓN DE LA TRANSICIÓN DEMOCRÁTICA EN CHILE (1983 - 1989).

Justo Tovar Mendoza.

PUBLICADOS EN 2000**Estudio de Caso N° 43**

ANÁLISIS COMPARATIVO DEL FINANCIAMIENTO A LA EDUCACIÓN SUPERIOR, UNIVERSIDADES ESTATALES Y UNIVERSIDADES PRIVADAS CON APORTES 1981-1989 Y 1990-1998.

Julio Castro Sepúlveda.

Estudio de Caso N° 44

INDICADORES DE CALIDAD Y EFICIENCIA EN LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA: ALGUNAS PROPUESTAS PARA EL SISTEMA DE ACREDITACIÓN CHILENO.

Danae de los Ríos Escobar.

Estudio de Caso N° 45

POLÍTICAS DE COMPETITIVIDAD EN REGIONES A LA LUZ DE LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO CHILENA.

Jorge Menéndez Gallegos.

Estudio de Caso N° 46

ANÁLISIS DE LAS SEÑALES ECONÓMICAS EN LA INDUSTRIA ELÉCTRICA EN BOLIVIA.

Jorge Ríos Cueto.

Estudio de Caso N° 47

POTENCIALIDADES DE LA DESCENTRALIZACIÓN FISCAL EN VENEZUELA.

Edgar Rojas Calderón.

Estudio de Caso N° 48

ANÁLISIS DE LA REFORMA DE PENSIONES EN EL SALVADOR.

Irma Lorena Dueñas Pacheco.

Estudio de Caso N° 49

EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA REGULATORIA DEL SECTOR HIDROCARBUROS EN BOLIVIA.

Tatiana Genuzio Patzi.

Estudio de Caso N° 50

PARTICIPACIÓN CIUDADANA EN EL ESPACIO LOCAL: HACIA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA NUEVA CIUDADANÍA EN CHILE.

Roberto Godoy Fuentes.

Estudio de Caso N° 51

GESTIÓN DE BILLETES EN EL BANCO CENTRAL.

John Vela Guimet.

Estudio de Caso N° 52

EL CRÉDITO COMO INSTRUMENTO PARA FINANCIAR EL ACCESO Y LA MANTENCIÓN DE ESTUDIANTES EN LAS INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR EN CHILE.

Juan Salamanca Velázquez.

PUBLICADOS EN 2001

Estudio de Caso N° 53

EL NUEVO MODELO DE JUSTICIA PENAL ADOLESCENTE DE NICARAGUA.

Raquel del Carmen Aguirre.

Estudio de Caso N° 54

LA GESTIÓN ESTRATÉGICA EN EL GOBIERNO MUNICIPAL DE LA CIUDAD DE LA PAZ.

Humberto Rosso Morales.

Estudio de Caso N° 55

EDUCACIÓN SUPERIOR EN NICARAGUA: ¿EFICIENCIA EN LA ASIGNACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS DEL ESTADO?

Emilio Porta Pallais.

Estudio de Caso N° 56

SEGURO DE DESEMPLEO EN CHILE.

Juan Pablo Severin Concha.

Estudio de Caso N° 57

FORMACIÓN DOCENTE: CENTROS REGIONALES DE FORMACIÓN DE PROFESORES (CERP).

Juan Eduardo Serra Medaglia.

Estudio de Caso N° 58

MODERNIZACIÓN DE LA GESTIÓN PÚBLICA. EL CASO CHILENO (1994 - 2000).

Alvaro Vicente Ramírez Alujas.

Estudio de Caso N° 59

CONTENCIÓN DE COSTOS EN MEDICAMENTOS: LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL Y EL CASO CHILENO.

Lucas Godoy Garraza.

Estudio de Caso N° 60

LA REFORMA CONSTITUCIONAL ECUATORIANA DE 1998: UN ANÁLISIS DESDE LA PERSPECTIVA DE LA GOBERNABILIDAD.

Fernando Pachano Ordóñez.

PUBLICADOS EN 2002

Estudio de Caso N° 61

EL ENFOQUE DE GÉNERO DENTRO DEL PROGRAMA DE REFORMA DEL SERVICIO CIVIL NICARAGÜENSE: ANÁLISIS DEL AMBIENTE INSTITUCIONAL.

María Andrea Salazar Mejía.

Estudio de Caso N° 62

REFORMA AL SISTEMA DE PENSIONES EN COSTA RICA: EVALUACIÓN DE LA NUEVA ORGANIZACIÓN.

Cinthya Arguedas Gourzong.

Estudio de Caso N° 63

LA GESTIÓN DE LO PÚBLICO MÁS ALLÁ DE LO ESTATAL: EL CASO DEL FONDO DE RECONSTRUCCIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA DEL EJE CAFETERO (FOREC) EN COLOMBIA.

Jorge Iván Cuervo Restrepo.

Estudio de Caso N° 64

INSERCIÓN LABORAL JUVENIL: ANÁLISIS DE VARIABLES RELEVANTES Y PERSPECTIVAS DE POLÍTICA.

Sergio Antonio Ibáñez Schuda.

Estudio de Caso N° 65

LA DEMANDA POR JUSTICIA UN PROBLEMA DE POLÍTICA PÚBLICA.

Rafael Mery Nieto.

Estudio de Caso N° 66

ANÁLISIS DE IMPACTO DE LAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN EN LA ATENCIÓN AL CONTRIBUYENTE EN EL SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS DE CHILE.

Carlos René Martínez Calderón.

Estudio de Caso N° 67

ESTRUCTURA DEL EMPLEO POR GÉNERO Y ANÁLISIS DE LA CONCENTRACIÓN DEL EMPLEO FEMENINO EN EL SECTOR TERCIARIO.

Paula Ximena Quintana Meléndez.

Estudio de Caso N° 68

RENDIMIENTO ESCOLAR EN CHILE EN ESTABLECIMIENTOS PÚBLICOS Y PRIVADOS: ¿QUÉ NOS MUESTRA LA NUEVA EVIDENCIA?

Claudia Marcela Peña Barría.

Estudio de Caso N° 69

DETERMINACIÓN DE LOS FACTORES EXPLICATIVOS DE LOS RESULTADOS ESCOLARES DE LA EDUCACIÓN PRIMARIA EN EL PERÚ.

José Carlos Chávez Cuentas.

PUBLICADOS EN 2003**Estudio de Caso N° 70**

COSTA RICA: IMPORTANCIA Y PERSPECTIVAS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON CHILE.

Leonardo José Salas Quirós.

Estudio de Caso N° 71

DIFERENCIAS SALARIALES ENTRE EMPLEADOS DEL SECTOR PÚBLICO Y PRIVADO DE CHILE EN LOS AÑOS 1990 Y 2000.

Paula Daniela Bustos Muñoz.

Estudio de Caso N° 72

VIABILIDAD DEL SISTEMA INTEGRADO DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA PÚBLICA EN BOLIVIA (1990 - 2001).

Juan Carlos Camacho Encinas.

Estudio de Caso N° 73

LA POLÍTICA Y PROGRAMAS SOCIALES INTEGRALES DE SUPERACIÓN DE LA POBREZA: UN DESAFÍO A LA GESTIÓN PÚBLICA.

Valeria Andrea Sánchez de Buglio.

Estudio de Caso N° 74

INCENTIVOS A ESCUELAS Y MAESTROS: LA EXPERIENCIA DEL "PLAN DE ESTÍMULOS A LA LABOR EDUCATIVA INSTITUCIONAL" EN EL SALVADOR.

Juan Carlos Rodríguez.

Estudio de Caso N° 75

COOPERACIÓN INTERNACIONAL EN CHILE. SU EVOLUCIÓN Y EFECTOS EN EL ÁMBITO ECONÓMICO 1990 - 2000.

Carmen Gloria Marambio Ortiz.

PUBLICADOS EN 2004**Estudio de Caso N° 76**

POBLACIÓN PENAL Y MERCADO LABORAL: UN MODELO EMPÍRICO PARA EL PERÍODO 1982-2002 EN LA REGIÓN METROPOLITANA.

Antonio Frey Valdés.

Estudio de Caso N° 77

LA PROMESA DE LAS COMPRAS PÚBLICAS ELECTRÓNICAS: EL CASO DE CHILECOMPRA (2000-2003).

Karen Angelika Hussmann.

Estudio de Caso N° 78

UN SISTEMA DE INFORMACIÓN DE APOYO A LA GESTIÓN DE LAS CIUDADES CHILENAS.

Víctor Contreras Zavala.

Estudio de Caso N° 79

AÑOS DE ESTUDIO Y SUPERACIÓN DE LA POBREZA EN NICARAGUA EL CASO DE LA RED DE PROTECCIÓN SOCIAL

José Ramón Laguna Torres.

Estudio de Caso N° 80

LOS INSTRUMENTOS DE GESTIÓN AMBIENTAL FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO. EL DESAFÍO DE LA REGIÓN DE O'HIGGINS.

Marlene Sepúlveda Cancino.

Estudio de Caso N° 81

MUNICIPIOS EFECTIVOS EN EDUCACIÓN.

María Angélica Pavez García.

PUBLICADOS EN 2005

Estudio de Caso N° 82

EFFECTOS EN LOS SECTORES AGROPECUARIOS Y AGROINDUSTRIAL CHILENO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CHILE Y COSTA RICA.

Mauricio Reyes Reyes.

Estudio de Caso N° 83

AUTONOMÍA DE LAS FINANZAS LOCALES EN PERÚ.

Mónica Tesalia Valcárcel Bustos.

Estudio de Caso N° 84

INVESTIGACIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS, UNA NECESIDAD URGENTE PARA CHILE: EL FONDO PARA EL ESTUDIO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS COMO INSTRUMENTO DE GESTIÓN DE PROYECTOS.

María Elisa Ansoleaga Moreno.

Estudio de Caso N° 85

LA LICITACIÓN DE DEFENSA PENAL PÚBLICA EN EL NUEVO PROCESO PENAL CHILENO.

Cristián Andrés Letelier Gálvez.

Estudio de Caso N° 86

EVALUACIÓN DE EFECTIVIDAD DEL FOMENTO FORESTAL EN CHILE, PERIODO 1996-2003.

Gerardo Andrés Valdebenito Rebolledo.

Estudio de Caso N° 87

¿SEGURIDAD SOCIAL PARA TODOS O UNOS POCOS?

Mariela Solange Torres Monroy.

Estudio de Caso N° 88

FACTORES CLAVES EN LA RELACIÓN INVESTIGACIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS EN CHILE.

(Análisis del modelo matemático de licitación para Junaeb y el proyecto Fondef de estimación de riesgos y costos de reducción del arsénico en el aire para el diseño de una normativa)

Claudia Andrea Mardones Fuentes.

PUBLICADOS EN 2006

Estudio de Caso N° 89

LOS DIÁLOGOS CIUDADANOS POR LA CALIDAD DE LA EDUCACIÓN: UNA EXPERIENCIA DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA EN LA GENERACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS.

Pablo Iván Rupin Gutiérrez.

Estudio de Caso N° 90

IMPACTO DE LOS RECURSOS HIPC Y PNC EN LA GESTIÓN DE LOS GOBIERNOS MUNICIPALES DE BOLIVIA.

José Luis Tangara Colque.

Estudio de Caso N° 91

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO: REPRESENTACIONES DE LAS ÉLITES SOBRE LOS MECANISMOS Y POSIBLES IMPACTOS DE UNA POLÍTICA PÚBLICA DISTRIBUTIVA.

Elizabeth Rivera Gómez.

Estudio de Caso N° 92

INDICADORES DE CALIDAD Y EFICIENCIA DEL ESTADO.

Luis Antonio Riquelme Contreras.

Estudio de Caso N° 93

SECTOR INFORMAL EN HONDURAS: ANÁLISIS Y CARACTERÍSTICAS DEL EMPLEO A PARTIR DE LAS ENCUESTAS DE HOGARES.

David Ricardo Pineda Zelaya.

Estudio de Caso N° 94

BALANCE DEL PROCESO DE DESCENTRALIZACIÓN EN CHILE 1990-2005

"UNA MIRADA REGIONAL Y MUNICIPAL".

Cristian Marcelo Leyton Navarro.

Estudio de Caso N° 95

LAS TRANSFERENCIAS FISCALES Y EL GASTO PÚBLICO EN LA FEDERACIÓN BRASILEÑA: UN ANÁLISIS DE LA INEQUIDAD ESPACIAL EN EL ACCESO A BIENES SOCIALES Y TERRITORIALES.

Cristina Aziz Dos Santos.

Estudio de Caso N° 96

HACIA UNA NUEVA ETAPA EN LA GESTIÓN AMBIENTAL CHILENA: EL CASO CELCO.

Alejandra Contreras Altmann