

UNA PROPUESTA DE CONCEPTUALIZACIÓN Y MEDICIÓN DEL SECTOR INFORMAL

**JOSÉ IGNACIO URIBE G.
CARLOS HUMBERTO ORTIZ Q***

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
CENTRO DE INVESTIGACIONES Y DOCUMENTACIÓN SOCIOECONÓMICA
Cali, Colombia**

Octubre de 2004

* Profesores del Departamento de Economía de la Universidad del Valle. Este documento hace parte del informe final del proyecto de investigación “Características y determinantes de la informalidad laboral en Colombia en la década de los noventa”, financiado por el Banco de la República a través de la Fundación para la Promoción de la Investigación y la Tecnología. Esta investigación hace parte de las actividades del Grupo de Investigación en Economía Laboral y Sociología del Trabajo. Queremos agradecer los aportes del colega Carlos Enrique Castellar (q.e.p.d) y de los asistentes de investigación Olga Lucía Bríñez, Maribel Castillo, Lina Maritza Gómez, Gustavo Gómez, y Andrés Eduardo Rangel. Los errores u omisiones son responsabilidad de los autores. Correos electrónicos: josuribe@univalle.edu.co, ortizc@univalle.edu.co

RESUMEN

En este documento se exponen los tres enfoques analíticos más importantes sobre la informalidad laboral en los países subdesarrollados. El enfoque estructuralista, que le da prioridad en la explicación al escaso desarrollo del sector moderno de la economía; el enfoque de los mercados de trabajo segmentados, que parte de la visión anterior pero plantea la importancia de las instituciones laborales en el interior de las empresas modernas (mercados internos de trabajo) para explicar las limitaciones a la movilidad del trabajo entre los sectores y las diferencias en ingresos; y finalmente, el enfoque institucionalista, que enfatiza en los costos de transacción y de permanencia en el sector formal como elemento esencial en la escogencia de permanecer al margen de la legalidad.

Dado que la informalidad como conjunto de análisis abarca a un grupo heterogéneo de agentes, se postula que cada una de las teorías planteadas sobre este tema contribuye a explicar el fenómeno que intentan analizar. Además, en este trabajo se plantea que las diferentes teorías mencionadas podrían complementarse alrededor de la hipótesis de la existencia de rendimientos crecientes a escala en capital físico y humano. Lo que no se considera adecuado de ninguna forma es abandonar el concepto de informalidad y referirse sólo a sus características, como lo propone el BID (2004). La ausencia de teoría no contribuye a entender las interrelaciones entre los elementos que componen la estructura de la informalidad ni sus causas.

Palabras Claves:

Informalidad laboral, estructuralismo, institucionalismo, mercados de trabajos segmentados, rendimientos a escala en capital físico y humano, pobreza y requerimientos de subsistencia.

1. INTRODUCCIÓN

La característica fundamental de los países subdesarrollados es la persistencia de amplios sectores tradicionales, marginales, atrasados o secundarios. Siguiendo la usanza, y a pesar de mantener la ambigüedad, en este informe se utiliza el concepto sector informal para referirnos a los anteriores. El sector informal puede ser rural o urbano, en el primer caso se trata de la economía campesina y, en el segundo, del sector informal urbano¹. Se sabe que seis de cada diez empleados en las principales áreas metropolitanas de Colombia trabajan en el sector informal (Ribero, 2003). Algo similar sucede en la mayoría de los países de América Latina (BID 2003). Este ha sido un sector muy estudiado y muy relevante desde el punto de vista de la política económica.

Las políticas que se han adoptado a nivel latinoamericano se han ceñido a la visión neoliberal: los mercados laborales no funcionan por inflexibilidades y rigideces del mercado laboral, de suerte que se han adoptado medidas de flexibilización laboral. Sin embargo, el sector informal sigue aumentando, en especial en Colombia, como se mencionó arriba. Por tanto, es necesario repensar las políticas económicas en relación con la informalidad laboral. Para que éstas sean efectivas deben actuar sobre las causas del problema, de ahí la importancia de identificar los orígenes de este fenómeno de la informalidad tan importante en las economías de los países subdesarrollados.

En este documento se exponen los tres enfoques analíticos más importantes sobre la informalidad en los países subdesarrollados. El enfoque estructuralista, que le da prioridad en la explicación al escaso desarrollo del sector moderno de la economía; el enfoque de los mercados de trabajo segmentados, que parte de la visión anterior pero plantea la importancia de las instituciones laborales en el interior de las empresas (mercados internos de trabajo) para explicar las limitaciones a la movilidad del trabajo entre los sectores y las diferencias en ingresos; y finalmente, se encuentra el enfoque institucionalista del Banco Mundial, denominado por nosotros institucionalista que enfatiza en los costos de transacción y de permanencia en el sector formal como elemento esencial en la escogencia de permanecer al margen de la legalidad.

Gran parte de los problemas de la interpretación de la informalidad radica en que las escuelas no se refieren exactamente al mismo fenómeno, aunque lo denominen igual. Y estas diferencias se explican por las motivaciones primarias de las escuelas: los estructuralistas se preocupan fundamentalmente por identificar a los trabajadores que trabajan en condiciones precarias (tanto de ingreso como de condiciones laborales), mientras los institucionalistas se preocupan por determinar quienes se colocan al margen de la legalidad laboral e institucional. Para los estructuralistas los trabajadores en condiciones precarias se vuelven usualmente informales porque su preocupación fundamental es la subsistencia, el cumplimiento de la ley viene si acaso en segundo o tercer orden. Es claro

¹ La proliferación de adjetivos revela la diversidad de miradas y enfoques conceptuales con los cuales se ha mirado a esa gran masa de trabajadores que perciben bajos ingresos y usualmente operan al margen de la legalidad laboral e institucional.

así que la dimensión de la pobreza se cruza pero no se identifica con la dimensión de la marginalidad legal. De la fusión implícita de estos enfoques conceptuales tan diversos en propuestas de medida de la informalidad proviene la gran heterogeneidad que caracteriza al sector informal.

Los trabajos sobre informalidad en Colombia están adquiriendo un cariz empírico porque a los investigadores les interesa encontrar el sector informal más homogéneo posible, tanto en composición como en comportamiento. Este anhelo es difícil de cumplir debido a la heterogeneidad mencionada. Es común también que muchos de estos trabajos omitan la parte teórica o que no haya correspondencia entre lo teórico y lo empírico. Autores como Núñez (2001), Flórez (2002), Caro (1995) y Ribero (2003) utilizan una mezcla de enfoques analíticos sin aclarar las implicaciones teóricas de la propuesta. Uno de los objetivos de este trabajo es recuperar la relevancia de la teoría como base de la comprensión analítica y base para la elaboración de mediciones empíricas. Se quiere también resaltar la importancia del análisis de los mercados de trabajo segmentados (Taubman y Watcher, 1986) para entender el fenómeno de la informalidad.

Dado que la informalidad como conjunto de análisis abarca a un grupo heterogéneo de agentes, se postula que cada una de las teorías planteadas sobre este tema explica sólo parte del fenómeno que intentan analizar. Por tanto, en este trabajo se plantea que las diferentes teorías mencionadas podrían complementarse para explicar el conjunto heterogéneo que es la informalidad. Lo que este trabajo no considera adecuado de ninguna forma es abandonar el concepto de informalidad y referirse sólo a sus características, como lo propone el BID (2004). La ausencia de teoría no contribuye a entender las interrelaciones entre los elementos que componen la estructura de la informalidad ni sus causas.

El documento está organizado de la siguiente manera: la sección segunda se dedica a la teoría estructuralista y a algunas contrastaciones de sus hipótesis en Colombia. La tercera sección se dedica a las teorías de los mercados de trabajo segmentados (MTS) e institucionalista. La cuarta sección está dedicada a las implicaciones de las diferentes visiones para el mercado de trabajo. La sección quinta se dedica a otras propuestas de medición: combinación de teorías y abandono de las mismas (BID, 2004). La sexta sección contiene la propuesta y las implicaciones de política. Al final se incluye la bibliografía como sección séptima.

2. LA TEORÍA ESTRUCTURALISTA DEL SECTOR INFORMAL: DEFINICIÓN Y MEDIDA

De acuerdo con esta teoría el sector informal es el producto de la falta de correspondencia, tanto cuantitativa como cualitativa, entre la demanda y la oferta de trabajo, la cual, a su vez, es el resultado de la forma en que la estructura económica incide en el mercado laboral. Con la integración de nuestras economías a la economía mundial, surge un sector moderno o formal con tecnologías avanzadas y estructuras de mercado monopólicas u oligopólicas, este sector moderno o formal no genera un número significativo de empleos, razón por la

cual una gran cantidad de trabajadores tienen que generarse sus propios empleos en condiciones precarias, en el sector informal. Bajo el enfoque estructuralista se destacan los trabajos de Lewis (1956), Hart (1970), la Organización Internacional del Trabajo - OIT (1972), Singer (1977), Programa de Empleo para América Latina y el Caribe - PREALC (1981 y 1985) y Tokman (1978 y 1982), entre otros.

¿Cómo se explica entonces la aparición de dos sectores productivos con diferenciales de productividad? Es generalmente reconocido que en sus primeras etapas de desarrollo los países deben importar su tecnología. Una larga serie de economistas del desarrollo económico coinciden en este planteamiento (Prebisch (1963), Rosenstein-Rodan (1943), Nurkse (1953), Hirschman (1958), Leontief (1963), etc.). Por consiguiente, la sustitución de importaciones que da origen al sector industrial implica una dependencia del tipo de tecnología que ya se ha desarrollado en países industrializados con mayor dotación de capital físico y humano (especialmente fuerza de trabajo calificada), mayores mercados y, por tanto, con la posibilidad de aprovechar economías a escala típicas de la actividad manufacturera.

Surge entonces en las economías subdesarrolladas un sector moderno limitado fundamentalmente por la carencia de capital físico y capital humano, que además tiene una limitada capacidad de generación de empleo no calificado, especialmente por la estrechez de los mercados que enfrenta esta industria. Los efectos de este desarrollo tecnológicamente condicionado son claros: el capital físico y el capital humano son escasos mientras el trabajo no calificado es abundante. En consecuencia la remuneración relativa del trabajo simple disminuye. Esta distorsión de las remuneraciones se amplifica por dos razones: en primer lugar, la complementariedad del capital físico y del capital humano aumenta la productividad de ambos factores en el sector moderno, y en segundo lugar, la gran capacidad instalada de estas industrias las lleva a concentrar el mercado interno y a explotar su condición monopólica u oligopólica, de tal manera que su poder de mercado aumenta sus rentas pecuniarias.

También se debe tener en cuenta en este análisis que la industrialización de los países, lo que Chenery y Syrquin (1975) llaman el proceso de cambio estructural, es un proceso que toma tiempo, es de muy largo plazo. En consecuencia, la diversificación productiva de los países en períodos cortos está dada. Por tanto, el sesgo de la tecnología en contra del trabajo no calificado y el grado de cambio estructural de un país explica que el empleo en el sector moderno de la economía esté racionado.

Así, pues, el surgimiento del sector moderno, el cual aprovecha economías a escala y es altamente productivo, pero que tiene una muy limitada capacidad de absorción de la abundante fuerza de trabajo no calificada del país, genera por residuo un sector informal de baja productividad, pequeño tamaño, utilización abundante de trabajo simple y menores remuneraciones.

Se presenta también frecuentemente la situación de que trabajadores calificados también son expulsados o no son absorbidos por el sector moderno, debido al racionamiento en la

demanda de trabajo en el sector moderno, debiendo trabajar entonces en el sector informal percibiendo bajas remuneraciones. La explicación de esta situación –que hace que un profesional gane menos en un sector que en otro- se encuentra también en la complementariedad entre el capital físico y el capital humano. La carencia de capital físico en el sector informal impide que un trabajador calificado sea tan productivo como pudiera serlo en el sector moderno o formal de la economía. Piénsese en cualquier profesional sin instrumentos de medición o sin las máquinas adecuadas para su labor.

El enfoque estructuralista implica entonces la aparición de dos segmentos en el mercado laboral: el conformado por los trabajadores que logran engancharse en el sector moderno - típicamente trabajadores calificados, pues el sector moderno es intensivo en capital humano y físico-, y los que no lo logran, los cuales deben trabajar en condiciones de baja productividad en el sector informal.

La reproducción de este esquema productivo puede relacionarse con las lógicas diferenciales de comportamiento de estos sectores. En el sector moderno se impone la lógica de la acumulación con base en la rentabilidad y el cálculo racional, mientras que en el sector informal se impone la lógica de la subsistencia ante las bajas remuneraciones.

Las teorías estructuralistas analizan los factores que mantienen o generan la brecha entre la oferta y la demanda de trabajo, de tal forma que la población excedente queda desempleada o genera su propio empleo. Entre los factores que los estructuralistas mencionan para explicar el exceso de oferta laboral se encuentran principalmente los siguientes:

- i) la transición demográfica en su segunda etapa, cuando ya han disminuido las tasas de mortalidad pero la tasa de natalidad es todavía alta, genera una oferta laboral creciente,
- ii) los flujos migratorios de tipo rural-urbano,
- iii) la mayor participación laboral de los miembros familiares diferentes al jefe del hogar, especialmente de las mujeres.

Por otra parte, los factores que mantienen rezagada la demanda de trabajo son los siguientes:

- i) Escaso desarrollo estructural de la economía (baja diversificación económica),
- ii) uso de tecnologías intensivas en capital,
- iii) bajos niveles de inversión,
- iv) la política de disminución del tamaño del estado, cuyos trabajadores por definición son formales.

Bajo este enfoque estructuralista, los trabajadores que no son absorbidos -y que en algunos casos son expulsados- por el sector formal se ven obligados a emplearse en actividades de baja productividad y baja remuneración. Así, el sector informal se interpreta como la suma de actividades realizadas por agentes con un objetivo o racionalidad económica particular: garantizar la subsistencia propia y del grupo familiar.

A partir de los argumentos del enfoque estructuralista, se puede deducir que las principales características de los trabajadores que quedan excluidos del sector formal -en oposición a las características de los trabajadores que sí son absorbidos por dicho sector- son las siguientes: bajo nivel de ingresos, escasa protección en seguridad social y pensional, inestabilidad en el trabajo, pocas oportunidades de progreso por el bajo perfil de la ocupación que desempeñan, escasa educación, condiciones deficientes de trabajo (ausencia de contrato escrito, trabajo en la calle, ausencia de condiciones laborales seguras e higiénicas, etc.), y en general mayor número de hijos que el promedio de la población.

Además, las diferencias entre los trabajadores de un sector y otro se acentúan con el paso del tiempo. Dicho de otro modo, las características de uno y otro sector tienden a auto-reforzarse. En el sector formal los trabajadores tienen la posibilidad de mejorar sistemáticamente su nivel de ingresos por efecto de la carrera laboral, están sometidos y asimilan la disciplina laboral, la calidad de su experiencia laboral es mayor, todos los factores anteriores inciden en una mayor productividad y competitividad, especialmente en empresas grandes que aprovechan economía a escala.

Un proceso análogo de encasillamiento ocurre en el sector informal. Con base en la teoría de los mercados de trabajo segmentados, Taubman y Watchter (1986) plantean la existencia de “efectos de retroalimentación negativa” que van del sector informal de bajos salarios hacia la calidad del trabajador. Dado el racionamiento de los mercados para los trabajadores de mayor calidad, algunos trabajadores de buena calidad terminan trabajando en actividades de menor calidad, lo cual incide dinámicamente en una pérdida de calidad del trabajo por una especie de “aclimatación” a la baja calidad del trabajo. En este modelo los trabajadores del sector de salarios bajos comienzan teniendo el mismo capital humano que los del sector de salarios elevados, pero acaban con un capital humano depreciado u obsoleto. Esto es, los empleos malos tienden a crear trabajadores de poca calidad. Este enfoque analítico contrasta con el enfoque teórico neoclásico según el cual la remuneración de los trabajadores es proporcional a su productividad marginal y, por tanto, trabajadores de menor calidad se sitúan de entrada en sectores de menor remuneración. Puede interpretarse que, en su forma extrema, el modelo de MTS considera la retroalimentación negativa como una formación negativa en el puesto de trabajo (“desaprendizaje”). Así, la trayectoria laboral en empleos de baja calidad reduce el perfil de ingresos esperados en el tiempo.

A la luz de la teoría actual, la visión estructuralista de la informalidad se basa en la concepción de que la productividad de las firmas es una función del tamaño de las empresas y de la educación de los trabajadores. En esta visión las firmas gozan de economías a escala en términos de capital físico y capital humano. La idea detrás de esta caracterización es que las empresas manejan economías a escala en capital físico y capital humano. Y estos factores, además, tienden a ser complementarios, especialmente en la actividad manufacturera. Por consiguiente, si el desarrollo industrial de un país es escaso, la absorción de empleo por el sector moderno puede ser muy baja en relación con la oferta de trabajo generando así un sector informal de escasa productividad.

El enfoque analítico sobre el sector informal desarrollado por PREALC-OIT considera que este sector no tiene barreras significativas a la entrada. Consideremos brevemente cuáles son las barreras que se han identificado en el sector formal. Para empezar se acepta que la formalización de una empresa implica costos de instalación elevados tanto desde el punto de vista tecnológico –capital físico, logística, terrenos, etc.-, como desde el punto de vista institucional –costos de legalización de la empresa, impuestos, servicios públicos, prestaciones laborales, etc.- (De Soto, 1987; Loayza, 1997). Dada una cierta complementariedad entre capital físico y capital humano, es fácil entender que aquellos sectores modernos que utilizan tecnologías más avanzadas requieren trabajadores más calificados y esta, a su vez, es otra barrera de entrada a la actividad formal porque típicamente los países subdesarrollados cuentan con una escasa fuerza laboral calificada.

En general, para fines de medición del empleo informal, el argumento del tamaño ha dominado porque el tamaño de las actividades productivas se puede relacionar directamente con el grado de:

- división del trabajo,
- acumulación de capital,
- utilización de tecnologías avanzadas o desarrolladas,
- reproducción de capital físico y humano,
- cumplimiento de las disposiciones legales.

2.1 ALGUNOS CONTRASTES DE HIPÓTESIS ESTRUCTURALISTAS EN EL MERCADO LABORAL COLOMBIANO

Según Bourguignon (1979) las dos hipótesis básicas del enfoque estructuralista son la segmentación entre el sector moderno y el tradicional, y el carácter residual del sector tradicional. Por segmentación se entiende la existencia de diferenciales en los ingresos de trabajo entre el sector moderno y el sector tradicional (informal). Por residualidad se entiende que el sector tradicional se convierte en un sector refugio al cual acuden las personas para resolver el problema de la subsistencia, vinculándose a actividades tradicionales de baja productividad, ante la incapacidad del sector moderno para absorber el excedente de oferta laboral.

Este autor intentó comprobar estadísticamente estas dos hipótesis para el sector urbano de Colombia. Su análisis es motivado por la comprobación de que el exceso de oferta de trabajo proveniente de las migraciones rural-urbanas y del crecimiento demográfico de mediados del siglo XX transfiere el problema de los bajos ingresos y el subempleo del sector rural al urbano. El suyo es el primer análisis sobre el sector informal urbano en Colombia que utilizó la información de la Encuesta Nacional de Hogares aplicada en 1974 para las siete principales ciudades del país.

La medición de informalidad que utiliza Bourguignon es la misma de PREALC, la cual sólo se diferencia de la actual definición del DANE en que supone que las empresas informales son aquellas que operan con cinco o menos trabajadores.

La regresión que estima Bourguignon para analizar las diferencias de ingreso de los hombres asalariados en la ciudad de Bogotá es la siguiente:

$$\text{Log } Y = 5.266 + .145 E + .074 X - .001 X^2 + .196 H + .123 D, \quad R^2 = 0.316, \quad n = 3713.$$

(.004)* (.003)* (.000)* (.040)* (.021)*

Nota: * significativo al 1%, donde Y es el ingreso, E es el número de años de educación; X es el número de años de experiencia (edad), H es el número de horas trabajadas, y D es una variable ficticia del sector (1 para sector moderno y 0 para sector tradicional). Bourguignon señala que esta ecuación muestra un cierto grado de dualismo en el mercado laboral de Bogotá pues la variable ficticia aparece significativa y con el signo esperado. La estimación arroja este resultado controlando por otras variables significativas, con excepción del género que se define de entrada. Nuestro autor señala, sin embargo, que la variable ficticia tiene un efecto pequeño sobre el diferencial de ingreso de los sectores. Por otra parte, aunque todas las regresiones para hombres arrojan un diferencial de ingresos entre sectores positivo y significativo, Bourguignon apunta que los resultados no son confiables porque la regresión para mujeres asalariadas no arroja un coeficiente significativo aunque sí se obtiene el signo positivo esperado. La siguiente es la regresión mencionada:

$$\text{Log } Y = 6.683 + .094 E + .024 X - .000 X^2 + .050 H + .017 D, \quad R^2 = .180, \quad n = 1986.$$

(.006)* (.003)* (.000)* (.046) (.029)

Esta conclusión del autor es a nuestro juicio sesgada pues no considera que la gran mayoría del servicio doméstico es femenino y mal pago; tampoco considera que la rentabilidad de la educación y la rentabilidad de la experiencia para las mujeres parece ser significativamente menor que para los hombres, lo cual puede capturar efectos de discriminación. Por otra parte, una regresión correctamente especificada con la variable ficticia de género probablemente habría arrojado un coeficiente significativo para el diferencial por sectores.

Bourguignon también concluye que la pobreza no parece ser una característica de ninguno de los dos sectores en particular. Esta aparece tanto en el sector moderno como en el tradicional. Se debe comentar, sin embargo, que encontrar pobreza en el sector formal no descalifica las hipótesis estructuralistas. Hay formas de trabajo precario que son formales: trabajo a tiempo parcial (subempleo visible), trabajos temporales, subcontratación, etc. Por otra parte, no toda la informalidad es pobre: algunos trabajadores considerados informales pueden tener ingresos altos. Por tanto, por definición, el concepto de informalidad se refiere a trabajadores en condiciones precarias, pero los conceptos de pobreza e informalidad son conceptos diferentes así estén íntimamente relacionados, que es lo que entre otras cosas encuentra Bourguignon.

Finalmente, la naturaleza “residual” del sector tradicional puede ponerse en duda. La evidencia de que se dispone sugiere que la relación del sector moderno con el tradicional es una relación compleja. Según Bourguignon, a corto plazo, podría haber poca competencia entre los dos sectores pero a largo plazo estos parecen complementarse. Para sustentar su hipótesis el autor utiliza una clasificación de los informales por sector de actividad económica a partir de la cual encuentra que la informalidad se encuentra en casi todos los sectores. De ahí el autor deduce que el sector informal “compite” a lo largo de toda la economía y que, por tanto, los sectores formal e informal están más integrados de lo que predice la teoría dualista. Este argumento puede ser correcto, en el sentido de que el ciclo económico afecta a todos los sectores, pero no es la manera adecuada de probar integración, pues no tiene en cuenta si existe o no movilidad de los trabajadores entre los sectores, tampoco tiene en cuenta si los mercados de estos sectores son los mismos o si trabajan para nichos diferenciados. Además, si se quiere contrastar correctamente la hipótesis de residualidad, las relaciones intersectoriales deben analizarse en el largo plazo, con series de tiempo, y no con un análisis de corte transversal que fue lo que hizo Bourguignon. Este análisis de series de tiempo permitiría ver si los dos sectores se correlacionan, es decir, podría mostrar si hay independencia o interdependencia entre los sectores formal e informal. Las características anticíclicas o procíclicas del sector informal son un mecanismo adecuado para contrastar la hipótesis de residualidad, si el sector es procíclico lo que domina es la interdependencia, en el caso contrario existe independencia o relación inversa, en estos dos últimos casos el sector puede ser considerado residual.

Un estudio contemporáneo al de Bourguignon es presentado por Fields (1980), aunque la base de datos que utiliza el último es el Censo de Población de 1973 para la ciudad de Bogotá con una muestra de 66.000 personas. Este autor identifica en la literatura de su época varias opciones de definición y medición de la informalidad y de la segmentación de los mercados laborales. Encuentra que en general muchas definiciones usadas adolecen de fallas lógicas (identificar informalidad con pobreza) e inconsistencias (proponer segmentaciones sin identificar cómo se genera la segmentación). Se acepta que la medición más apropiada de la segmentación laboral implica comprobar que existan diferencias de ingreso entre los sectores de la actividad económica formal e informal cuando se controlan una serie de características personales y sociales, entre las cuales se destacan por razones obvias la educación y la experiencia laboral. No obstante, esta medida tampoco es segura pues, dice Fields, diferencias en niveles de ingreso son compatibles con diferencias en la calidad de la educación, la continuidad de la experiencia laboral, la inteligencia y la motivación; todas estas son variables que las encuestas no captan o no pueden captar. Por otra parte, diferencias de ingreso también son compatibles con fenómenos de discriminación, monitoreo, otras prácticas excluyentes o características no observadas o no medidas que inciden en la productividad y, por consiguiente, en la remuneración del trabajador.

Por otra parte, Fields propone una forma diferente de captar la segmentación basada en el argumento de que ésta implica una restricción no aleatoria al acceso a los sectores modernos del mercado laboral (movilidad laboral restringida). De otra forma no se podría entender los diferenciales estructurales de ingresos entre el sector moderno y el tradicional.

La definición implica que los buenos trabajos están limitados. Desde el punto de vista práctico implica también la necesidad de descubrir las reglas que definen la restricción al acceso a los trabajos considerados buenos.

Los factores que inciden en la diferenciación de los ingresos son múltiples. Fields, como otros autores, identifica varios: los hombres ganan más que las mujeres; la remuneración aumenta con la edad (y la experiencia); la remuneración aumenta con el nivel educativo; los migrantes ganan menos; la ocupación se asocia con el nivel de ingreso (cargos administrativos y directivos implican mayores remuneraciones); los sectores también se asocian con el nivel de ingreso:

“e.g., workers in finance, public instruction, and mining industries earn about twice the average income, while workers in personal and domestic service earn one-fourth the average” (Fields, p. 30).

Avanzando sobre la regresión de Bourguignon, Fields corre regresiones de ingreso introduciendo adicionalmente sectores y ocupaciones (presumiblemente utilizando variables ficticias) y encuentra que la contribución de estas variables a la explicación de los ingresos es pequeña (sólo el 2% de la varianza de los ingresos es atribuible a estas variables). Cabe mencionar de forma crítica que la introducción masiva de variables ficticias por sector y ocupación pueden generar problemas de multicolinealidad por los traslapes entre actividades y ocupaciones. Regresiones de ingreso separadas por variables exógenas a las decisiones de los trabajadores son estadísticamente válidas y también arrojan evidencia significativa, aunque débil, de segmentación laboral; para esta conclusión Fields se apoya en las regresiones de Bourguignon por género que se presentaron arriba. Otras formas de separación de los trabajadores por variables endógenas (como ocupación o sector de actividad) no son estadísticamente potentes pero también arrojan alguna evidencia de segmentación:

“Significantly different earnings functions are found for workers in different industrial and occupational groupings. This might be interpreted as evidence of labor market segmentation in Bogotá, at least according to some of the most common definitions” (Fields, p. 81, el subrayado es nuestro).

No obstante, estos resultados, dice Fields, “oscurecen la interpretación” porque los trabajadores pueden migrar de un sector a otro o de una actividad a otra; esta razón no es particularmente válida porque el autor está trabajando con una muestra de corte transversal (sectores y ocupaciones están fijas); es simplemente inválida porque la división de los trabajadores por ocupaciones o por sectores no garantiza una división consistente entre formales e informales. Lo mismo sucede con las regresiones de ingresos que parten de dividir a la muestra de trabajadores por niveles de ingreso: aunque los resultados muestran que el retorno de los trabajadores con altos ingreso (más de \$1000 por mes) es varias veces el mismo retorno de los trabajadores de bajos ingresos, la prueba es estadísticamente falsa porque está sujeta a sesgo de truncamiento, aunque también sería compatible con la hipótesis de segmentación.

En general, en su intento de probar la hipótesis dualista tanto Bourguignon como Fields encuentran alguna evidencia significativa de segmentación. Además, en casi todas las pruebas econométricas realizadas aparece de forma robusta la evidencia de segmentación. No obstante, según estos autores, debido a problemas de medición o de no observabilidad de ciertas variables o de especificación estadística, la evidencia de segmentación encontrada no es contundente.

3. LAS TEORÍAS INSTITUCIONALISTAS DEL SECTOR INFORMAL

3.1 DOS CONCEPTOS SOBRE LAS INSTITUCIONES

De manera amplia las instituciones se pueden pensar como las reglas de juego, legales o consuetudinarias, que regulan las relaciones sociales y económicas. En esta definición caben la familia, el estado, la escuela, los intercambios mercantiles, los sindicatos, etc. Aquí nos interesan las instituciones que se relacionan con el mercado laboral. En especial, nos interesa mostrar dos visiones alternativas sobre el papel de las instituciones en el mercado laboral MTS y la visión institucionalista que hace énfasis en las barreras a la entrada y en los costos de las regulaciones. Los primeros, los teóricos de los MTS, consideran que los mercados laborales primarios, en el sentido institucionalista de este término, desarrollan instituciones que regulan toda la vida laboral. Entre estas instituciones se encuentran los mercados internos de trabajo, que son la institución fundamental cuya ausencia o existencia permite caracterizar los sectores.

3.2 MERCADOS DE TRABAJO SEGMENTADOS

La literatura asociada con los mercados de trabajo segmentados tiene una visión del mercado laboral similar a la de los post-keynesianos. En la práctica esta teoría es cercana a la visión estructuralista porque plantea segmentación de los mercados. Más aun, como los estructuralistas, los teóricos de los mercados de trabajo segmentados plantean que el dualismo tiene un fundamento tecnológico (Piore, 1983). Pero también aportan un análisis acerca del funcionamiento de los mercados de trabajo en el sector moderno de la economía como elementos claves para entender la segmentación, la limitación al flujo de trabajo entre los sectores, y la conformación de sistemas de remuneración diferentes y diferenciados. Según esta visión, en los sectores modernos surgen formas específicas de regulación que se denominan corrientemente mercados internos de trabajo:

“El mercado de trabajo interno consiste en un conjunto de relaciones de empleo estructuradas en el seno de la empresa, que incorporan un conjunto de reglas formales (como en las empresas sindicalizadas) e informales, que gobiernan todos los empleos y sus interrelaciones” (Taubman y Wachter, 1986, p. 1526).

Otra definición, un poco más específica, es la siguiente:

“Empresa u otra unidad administrativa que se caracteriza por tener escalas de puestos de trabajo. Estos están protegidos, a excepción de los del puerto de

entrada, de las presiones competitivas del mercado, en el sentido de que los salarios y el empleo se rigen por reglas y procedimientos administrativos y no son determinados por las fuerzas de la oferta y la demanda” (McConnell y Brue, 1997, p. 537).

Por consiguiente, todo mercado de trabajo interno implica la formación de ciertas reglas de juego entre empleadores y empleados para regular el trabajo: la asignación del trabajo, tiempos y movimientos, remuneraciones, mecanismos de promoción, mecanismos de negociación y modalidades de contratación. Estas reglas definen la forma específica de negociación entre trabajadores y empresas, a través de sindicatos, agremiaciones de trabajadores o convenciones colectivas. La función principal de estas instituciones es privilegiar por exclusión a los trabajadores de la empresa. Ello implica usualmente mejores remuneraciones, mayor estabilidad laboral, carrera laboral, mejores condiciones de trabajo (seguridad, higiene, etc.).

Existen varias razones esgrimidas en la literatura para entender por qué las empresas acceden a la formación de mercados internos: tener un interlocutor representativo, mantener la paz laboral, preservar a los mejores trabajadores, generar un clima de trabajo que promueva la eficiencia y el compromiso de largo plazo de los trabajadores con la empresa, disminuir la rotación del personal y los costos de entrenamiento. Pero el costo que deben pagar las empresas por esos beneficios implícitos es la limitación de la oferta de trabajo a los internos (por oposición a los trabajadores externos), lo cual les da poder de negociación a los trabajadores asociados (McConnell y Brue, 1997, cap. 14). De esta forma, las remuneraciones de los trabajadores en el sector moderno incluyen, usualmente como prestaciones extrasalariales, el derecho a participar en una fracción de las rentas que generan las empresas modernas por sus ventajas tecnológicas y su poder de mercado. Finalmente, es conveniente señalar que la interacción entre empresas y trabajadores por medio de un mercado interno de trabajo no necesariamente implica una pugna distributiva exacerbada entre capital y trabajo, sino que induce un incremento de la renta generada por la empresa a través de una cooperación entre trabajadores y empresarios.

En el sector secundario, por oposición al primario, siguen existiendo formas competitivas de fijación de salarios que, por tanto, generan menores remuneraciones para los trabajadores y se caracterizan por menor estabilidad, ausencia de promoción laboral, incumplimiento de las regulaciones laborales, etc. Además, en este sector no existen mercados internos de trabajo por la exigüedad de las rentas que se generan en estas actividades. Por las razones anteriores, en este sector no se invierte en la formación específica de los trabajadores el cual implica no sólo la formación en la práctica sino también la realización de entrenamientos especialmente diseñados para las empresas. La razón por la cual esta inversión no es posible es que ella exige unos ingresos que las empresas no tienen e implica una garantía mínima de estabilidad laboral.

La literatura asociada con la teoría de mercados de trabajo segmentados se caracteriza por su incredulidad sobre las principales premisas que soportan el modelo neoclásico: existencia de un mercado competitivo, comportamiento racional de los agentes

(optimización), salarios flexibles, ajuste en el volumen de empleo generado de acuerdo con los cambios en los salarios, movilidad intersectorial, etc.

El argumento central de las teorías acerca de los mercados de trabajo segmentados gira alrededor del concepto de “mercado de trabajo dual”, que no es más que la caracterización del mercado de trabajo como una estructura dividida en dos sectores que se distinguen por la *calidad* de los puestos de trabajo que generan. De este modo, existe un sector primario (en el sentido institucionalista) que proporciona trabajos de buena calidad (buenos salarios, buenas condiciones de trabajo, posibilidades de avance laboral, y por encima de todo estabilidad en el empleo (Piore, 1975)). Analizando el mercado laboral de los Estados Unidos, Piore concluye que el sector primario está compuesto por empresas en las que el nivel de empleo se encuentra afectado por el funcionamiento de mercados laborales internos. Por otra parte, el sector secundario -con características opuestas a las del sector primario- está conformado por empresas inestables, poco tecnificadas, de baja organización y pobre desempeño, lo cual redundará en la mala calidad y la baja retribución del empleo, convirtiendo a las vacantes de este sector en lugares de trabajo indeseables o poco apetecidos.

Así, según este enfoque analítico, la razón principal por la cual el mercado laboral puede estar segmentado se debe a que el efecto más notable de los mercados de trabajo internos es evitar las presiones para la igualación de los salarios. La idea fundamental es que las condiciones de negociación derivadas de la sindicalización o la firma de convenciones colectivas, limita el acceso a los puestos de trabajo a los trabajadores agremiados – restricción de la oferta laboral-, y ello induce el pago de salarios superiores a los del mercado. Dentro de esta corriente destacamos trabajos teóricos clásicos como los de Harris y Todaro (1970), Doeringer y Piore (1983), Piore (1975) y Portes (1995) y algunas aplicaciones o análisis de evidencia empírica como los de Vijverberg y Van der Gaag (1990) y Maloney (1998a).

Como en el caso de la concepción estructuralista, la visión de los mercados segmentados por factores institucionales no garantiza la homogeneidad del sector informal, pues incluso una misma empresa puede contratar trabajadores sindicalizados y emplear trabajadores por fuera del arreglo institucional de los primeros. Esto ocurre cuando las empresas formales adoptan un patrón de producción en el que se tiene un núcleo central conformado por trabajadores con todas las características básicas del sector moderno y, al mismo tiempo, una periferia de trabajadores informales que se caracterizan por su precaria situación laboral.

La hipótesis esencial del enfoque de los MTS es que las diferencias tecnológicas entre los sectores productivos generan mercados laborales diferentes: mercados internos de trabajo en los sectores modernos o primarios, y mercados competitivos y precarios en los sectores secundarios. En este sentido, los teóricos de los MTS son intrínsecamente estructuralistas, pero aportan el análisis institucional de los mercados laborales.

3.3. ENFOQUE INSTITUCIONALISTA

La segunda corriente de corte institucionalista que explica la existencia de informalidad se centra en las fricciones y en los costos que imponen sobre las empresas la existencia de un marco legal institucional y la existencia de barreras a la entrada de los sectores productivos.

Como es bien conocido, en el contexto de un estado de derecho existen regulaciones para el funcionamiento de las empresas, y existen además obligaciones de diferente tipo: tributarias (impuestos a la renta, a las ventas, de industria y comercio, prediales, etc.), laborales (salario mínimo, pensiones, cesantías, parafiscales), pagos de servicios públicos de actividad económica (usualmente más altos que los servicios públicos domiciliarios), sanitarias, ambientales, etc. En este argumento es muy importante el grado de ineficiencia y corrupción de los gobiernos pues este factor alarga el proceso de legalización y los costos relacionados con ese proceso. En general, tanto la ineficiencia del estado como los costos de sus servicios y regulaciones se pueden entender como costos de transacción que desalientan la formalización de las empresas.

Por otra parte, la posibilidad de endeudarse para invertir está usualmente restringida para aquellos sectores de la población que no cuentan con patrimonio o cuyo patrimonio no está legalizado, como argumenta De Soto (1987, 2000). Dada la asimetría de la información que caracteriza a los mercados financieros y el alto costo de adquirir información sobre los clientes, los intermediarios financieros usualmente canalizan el crédito en condiciones más baratas y rápidas hacia aquellos clientes con capacidad de respaldar sus deudas. Esta situación configura una barrera a la entrada en la formalidad porque las empresas permanecen por fuera del marco institucional ante la incapacidad de convertir sus activos en capital líquido para invertir. En esta vertiente resaltamos los trabajos de De Soto (1987, 2000), Loayza (1997), Maloney (1998b), y Heckman y Pages (2000).

El enfoque institucionalista ignora las restricciones que puedan provenir de la estructura económica y se concentra en las decisiones que a nivel individual se realizan con respecto a la decisión de participar en la actividad económica. Por ello plantean que los agentes toman sus decisiones con base en un análisis costo-beneficio cuyas opciones son pertenecer al sector formal o al informal. Si el beneficio neto de ser informal es mayor (menor), la gente optará por la informalidad (formalidad). Por tanto, a diferencia de los enfoques anteriores, este enfoque institucionalista considera la informalidad como resultado de una decisión voluntaria.

Las actividades informales de carácter empresarial no son por tanto, desde la perspectiva institucionalista, un atributo de los pobres o los marginales. Pueden representar, por el contrario, una prueba de espíritu empresarial que podría asociarse a algunas características personales y sociales como una educación escolar intermedia o superior, un nivel relativamente alto de ingresos, cierta experiencia en el mercado laboral y una edad cercana al fin de la vida laboral activa.

El autor más representativo del enfoque institucionalista es Maloney (1998a), quien plantea que en general el sector informal se comporta como un sector empresarial desregulado antes que como el segmento en desventaja de un mercado laboral dual, donde los sectores formales se caracterizan por fuertes rigideces sindicales y altos costos laborales, además de los costos tributarios, regulatorios, etc. Además, Maloney argumenta que el oneroso sistema legal laboral es un factor que disminuye la movilidad laboral e impide hasta cierto punto una eficiente asignación de los trabajadores –la asignación ineficiente del trabajo es así más el resultado de factores institucionales que estructurales–. Este autor encuentra que el efecto de los costos institucionales es más aplicable en aquellos sectores para los cuales el salario mínimo no es restrictivo; en este caso los costos de los impuestos implícitos en la legislación laboral pueden inducir la informalidad laboral como una alternativa deseable. Maloney también plantea y estima que en su conjunto el sector informal se comporta procíclicamente: se expande en auges y se contrae en recesiones. Más aun, argumenta que existe alguna evidencia empírica de que una fracción importante de los trabajadores informales espera para participar en el mercado laboral como pequeños empresarios cuando el clima económico es adecuado. Por tanto, para la mayor parte de los trabajadores informales se encuentra que la informalidad no implica un trabajo inferior; ser informal es más una opción que una imposición del mercado. Para sustentar estas hipótesis Maloney utiliza las etapas trimestrales de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano de México de 1987 a 1993.

Los anteriores argumentos son planteados por el autor para la fracción más grande del sector informal. No obstante, este autor sí reconoce la heterogeneidad del sector. De hecho, Maloney reconoce que la hipótesis estructuralista es más adecuada para los trabajadores de menores ingresos –aquellos para los cuales el salario mínimo es relevante–. Para este segmento del mercado laboral las bajas remuneraciones se explican por atraso tecnológico y este segmento tendría un carácter residual; se plantea que existe evidencia de que la observada sustitución de trabajadores formales por informales se explica por la búsqueda de la disminución de costos con efectos negativos en el bienestar de los trabajadores. En el ciclo económico, las remuneraciones de los trabajadores del sector informal de menores ingresos son procíclicos pues durante los auges el sector moderno absorbe una porción de estos trabajadores de manera que el ingreso medio de los informales aumenta y viceversa. En el sector formal, por el contrario, las remuneraciones están más fijas por contratos y convenciones, y el efecto de los auges es fundamentalmente un efecto de cantidad. De esta forma se explica que los diferenciales de ingresos entre los sectores formal e informal disminuyan durante los auges y aumenten durante las recesiones.

Basado en un trabajo estadístico sobre la misma encuesta, Maloney (1998b) argumenta que existen buenas razones para creer que los trabajadores prefieren ser informales en razón de sus bajos niveles de capital humano y la rigidez de la legislación laboral. Lo anterior no implica que otras rigideces institucionales (tributarias, regulatorias, etc.) también incidan en la generación del sector informal. Por otra parte, como se mencionó anteriormente, Maloney plantea que existe un sector del mercado laboral de muy bajas remuneraciones que es explotado a través de la subcontratación; este análisis es consistente con la visión dualista del mercado laboral. Con respecto al sector formal del mercado laboral, Maloney

plantea que el argumento de los salarios de eficiencia puede ajustarse al comportamiento observado en algunos sectores -lo cual explicaría parcialmente los mejores ingresos del sector-. Siguiendo una larga tradición analítica, el autor encuentra que los tradicionales esfuerzos por identificar segmentación mediante la comparación de medias de ingresos entre los sectores moderno e informal no es suficiente, dado que existen características no observables de los trabajadores que afectan su productividad tales como propensión a acatar órdenes, y puntualidad entre otras. Se sostiene, pues, que el diferencial de ingresos no se debe exclusivamente a mercados segmentados, puesto que las características específicas asociadas (y no observadas) a los empleos de los sectores formal e informal afectan los ingresos en cada sector. Lo fundamental de este texto es que en los países subdesarrollados, como en los industrializados, los trabajadores escogen permanecer en pequeñas firmas y, por tanto, el sector informal en su conjunto puede reflejar una asignación eficiente del trabajo.

Levenson y Maloney (1998) plantean que en países subdesarrollados las empresas informales tienen dinámicas de comportamiento similares a las de las empresas en los países industrializados. Esta hipótesis contradice la visión tradicional de corte institucionalista según la cual la informalidad laboral resulta de las distorsiones que induce el gobierno en los mercados laborales o en los mercados de bienes. Se postula que la formalidad resulta de una decisión de participar en los beneficios complementarios que ofrecen algunas instituciones sociales. Según este enfoque, las pequeñas firmas son predominantemente informales pues se benefician de la menor participación en el sistema legal dado que establecen contratos implícitos con parientes y amigos cercanos los cuales simultáneamente son trabajadores y potenciales clientes. Se configura de esta manera un conjunto de relaciones laborales donde el sistema legal no tiene gran aplicación. A medida que las firmas crecen las relaciones personales pasan a un segundo lugar y los empresarios deben recurrir a mecanismos institucionales que les permitan asegurar los derechos de propiedad, compartir riesgos y garantizar contratos a cambio del pago de impuestos y otros cobros institucionales. También plantean estos autores que las firmas pueden escoger ser menos formales dado que la baja productividad de estas firmas y por ende los bajos ingresos no les permiten el cumplimiento de todas las normas. Los autores declaran que la naturaleza de la información estadística no permite realizar un seguimiento individual de las firmas, pero los patrones de corte transversal de la informalidad son consistentes con la hipótesis defendida.

En esta visión, la participación institucional, en el sentido que explican Levenson y Maloney –ver arriba-, se piensa como un activo. Más aún, se supone como un factor de producción de las empresas formales junto al capital y el trabajo. Este enfoque es problemático porque la decisión de participar debe ser explicada como característica de la formalidad antes que suponerla como variable explicatoria; de esta forma se escamotea el problema real a ser explicado. Por otra parte, este enfoque no postula qué es lo que determina el bajo nivel de productividad de las empresas pequeñas ni a partir de qué nivel de ingresos se empieza a participar institucionalmente. Con base en un modelo de Jovanovic (1982), Maloney utiliza un argumento de corte estructuralista según el cual se requiere un tamaño mínimo de operación para generar rentabilidad compatible con el pago

de impuestos. No obstante, es característico que el mismo autor no reconozca el carácter de su argumento.

Utilizando información de algunos países latinoamericanos que colecta la CEPAL, Krebs y Maloney (1999) argumentan que el autoempleo y el grado de rotación laboral son medidas insuficientes de las distorsiones del mercado laboral y de su rigidez. Ambas variables son más afectadas por variables económicas y demográficas como el nivel de la productividad del sector formal, las tasas reales de interés y los niveles educativos, antes que por gravámenes al trabajo y las barreras al despido de trabajadores.

Aroca y Maloney (1999) utilizan información de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano de México para probar un modelo logit en un panel rotante. Luego aplican esta metodología para comparar estadísticamente dos teorías –una dualista y otra de escogencia libre- que compiten por la explicación de la entrada de trabajadores asalariados al sector informal de la economía en la forma de cuenta propia (autoempleo). Estos autores encuentran evidencia de que el autoempleo es un destino deseable si existen restricciones al crédito de tal forma que la apertura de un negocio requiere una acumulación previa de capital; la explicación alternativa de tipo dualista, según la cual el sector informal es un refugio para aquellos que pierden su empleo formal, no encuentra apoyo empírico. Por otra parte, la evidencia empírica es consistente con la hipótesis de que a medida que las condiciones mejoran en el sector informal –en términos de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia- aumenta la probabilidad de que los trabajadores opten por abrir sus propios negocios. Esta visión es más consistente con la información disponible que la visión alternativa –propia de la visión dualista- según la cual el autoempleo es un recurso seguro para aquellos que pierden los supuestamente preferidos empleos del sector formal.

En general los trabajos analíticos sobre el sector informal en que ha participado Maloney se acogen a la teoría institucionalista, visión que se asocia usualmente al pensamiento del Banco Mundial. No obstante, este autor también sugiere que los datos analizados no son completamente adecuados para entender la lógica de comportamiento de todo el sector informal. Específicamente, los aportes de Maloney reconocen que el comportamiento del sector informal de menores ingresos puede explicarse por argumentos estructuralistas; incluso plantea que estos sectores pueden ser explotados en sus relaciones con el sector formal a través de mecanismos de subcontratación. Finalmente, es característico del autor que, además del nivel de ingresos, no proponga criterios de distinción o clasificación de los sectores informales que funcionan con una lógica predominantemente institucionalista de aquellos cuyo comportamiento es típicamente estructuralista. Se contenta con argumentar que los datos son consistentes con un comportamiento institucionalista para el conjunto del sector.

Norman Loayza (1997) construye un modelo que sigue la visión de Hernando De Soto (1987), según la cual el sector informal se define como el conjunto de unidades económicas que no pagan los impuestos del gobierno ni respetan las regulaciones institucionales. En esta visión, el sector informal aparece porque el gobierno exige demasiados impuestos e impone demasiadas regulaciones. Son estas características las que hacen al sector formal

poco atractivo, por costoso, a pesar de las ventajas que le ofrece el marco institucional a las empresas: servicios públicos completos, garantía sobre los derechos de propiedad, acceso a mercados de capitales y aseguramiento financiero, etc. Escogencia racional, costos de la formalidad: costos de acceso –trámites de legalización y registro, sobornos, costos financieros- y costos de permanencia –impuestos, tasas de servicios públicos, prestaciones laborales y requerimientos burocráticos-. Costos de la informalidad: multas si es detectado, inhabilidad para acceder a bienes públicos provistos por el gobierno (sistema legal, judicial y policía), inseguridad sobre los derechos de propiedad sobre su capital y productos, los contratos no pueden ser garantizados judicialmente lo que los desvaloriza, los costos de monitoreo y transacción se incrementan porque los contratos no pueden respaldarse judicialmente, el acceso al crédito es más caro porque no se puede utilizar el capital como garantía financiera,

En un análisis econométrico de corte transversal entre países latinoamericanos, Loayza encuentra evidencia de que el tamaño del sector informal aumenta con algunas medidas indirectas del recaudo fiscal y las restricciones del mercado laboral; también encuentra que el tamaño del sector informal disminuye con la calidad de las instituciones gubernamentales. Además, las estimaciones de Loayza también arrojan que el tamaño del sector informal se relaciona negativamente con el crecimiento económico. Loayza sugiere que este fenómeno se explica por dos razones: la informalidad reduce la disponibilidad de bienes públicos para la economía en su conjunto, y, además, aumenta el número de actividades productivas que no utilizan los servicios públicos o los utilizan en menor medida.

4. IMPLICACIONES DE LAS DIFERENTES VISIONES SOBRE EL MERCADO LABORAL

De lo anterior se deduce que los teóricos de la corriente institucionalista miran la informalidad más como una oportunidad que como un problema. Los informales son, desde este punto de vista, una muestra de iniciativa y capacidad empresarial. Estas personas toman su mejor opción y generan empleo e ingresos a pesar de las desventajas que implica no ser formal: el riesgo de ser penalizado en caso de ser detectado, incapacidad de hacer valer los derechos de propiedad sobre sus empresas, incapacidad de reclamar la protección del estado y aprovechar todos los servicios públicos (servicios de la justicia, capacidad de contratación, etc.), incapacidad de acceder a créditos productivos por ausencia de status legal (Loayza, 2001). Por tanto, el mercado laboral no está segmentado, simplemente la gente escoge ser informal. Además, el sector informal responde positivamente al nivel de actividad económica porque las oportunidades son mayores en los auge que en las recesiones; o sea, el sector informal para los institucionalistas debe ser procíclico.

Para los estructuralistas, por el contrario, la informalidad es sinónimo de pobreza y se ve como un problema que debe ser resuelto. Para esta visión teórica, el trabajador será informal si no se alcanza a emplear en el limitado sector moderno. La informalidad por tanto es involuntaria y existe segmentación del mercado laboral. En consecuencia, cuando el sector moderno se contrae, expulsa trabajadores y el sector informal crece. Al revés

también funciona. Por lo tanto, este sector desde esta visión es una fracción residual del mercado laboral y se debe comportar anticíclicamente.

La visión teórica de los MTS en general comparte con el estructuralismo las hipótesis fundamentales: el origen tecnológico de los sectores, la segmentación del mercado laboral, y el carácter residual del sector informal. Su principal aporte es la consideración de la incidencia de los mercados internos de trabajo en la fijación del empleo y las remuneraciones en el sector moderno de la economía. Este aporte es particularmente interesante para entender por qué es posible que se mantengan diferenciales salariales entre el sector moderno y el informal. Al restringir la movilidad laboral, los sindicatos, o las convenciones colectivas, restringen artificialmente la oferta laboral en el sector moderno, aumentan la capacidad de negociación de los trabajadores en la pugna distributiva, y aumentan los salarios de los asociados. Las empresas, por su parte, acceden a esta relación porque disminuyen los costos de rotación relacionados con los costos de contratación y entrenamiento, mejoran el clima laboral de la empresa al garantizar una cierta estabilidad, y esto incide en una mejoría de la eficiencia y la productividad de los trabajadores. En la medida en que haya estabilidad, buenos salarios, mecanismos de promoción, garantías de bienestar de los trabajadores y de sus familias, se garantiza una paz laboral y una relación de largo plazo en la que las dos partes se benefician. Además, se refuerza el diferencial de productividad entre los sectores porque el sector formal crea incentivos entre los trabajadores para adecuarse a la disciplina laboral, aumentar la eficiencia y la productividad.

Este enfoque de los mercados segmentados implica una ruptura con la visión neoclásica de fijación de salarios. La introducción de reglas de juego que determinan los niveles salariales no se rige por el criterio de la productividad marginal, aunque se relacione con la productividad conjunta. Por otra parte, el enfoque MTS implica que la productividad de los trabajadores depende de la existencia de mecanismos salariales adecuados, como se señaló arriba, y no al revés, como plantea el enfoque neoclásico tradicional. En este sentido, el enfoque de los salarios de eficiencia es la sustentación microeconómica del enfoque MTS.

5. OTRAS PROPUESTAS DE MEDICIÓN DE LA INFORMALIDAD

Los trabajos empíricos sobre el sector informal realizados en Latinoamérica se basan usualmente en el enfoque estructuralista, en el enfoque institucionalista, en alguna combinación de estos enfoques, o en la negación de estas bases conceptuales en favor de una interpretación empírica y pragmática de las características asociadas a la informalidad, como se hace en el informe reciente del BID (2003). Pero no se han realizado trabajos empíricos que incorporen el enfoque MTS. En este trabajo se recupera la visión de los MTS como una visión teórica relevante para caracterizar la informalidad; esto se presentará posteriormente. Incluso se presentarán algunos indicadores que las encuestas de hogares del Dane permiten calcular para caracterizar tanto a la formalidad como a la informalidad laboral. Sería conveniente que se adelanten estudios en esta dirección.

5.1. FORMAS ALTERNATIVAS DE MEDICIÓN DEL SECTOR INFORMAL

Núñez (2002) asume una posición predominantemente institucionalista en relación con el concepto de la informalidad, pues considera que la principal causa de este fenómeno es la intervención estatal que impone gravámenes y regula la actividad económica con leyes laborales, y de otros tipos. No obstante, aunque en menor grado, también se encuentran en su trabajo consideraciones explícitas sobre la informalidad como trabajo marginal, precario, pobre y de inferior calidad, lo cual tiene un sabor claramente estructuralista.

El propósito fundamental de este autor es examinar los incentivos que tienen los individuos de vincularse al sector informal con el objeto de evadir impuestos con base en la información de los años 1988 y 1998.

Según Núñez, la entrada al sector informal se explicaría como un acto voluntario y consciente del individuo. Desde este punto de vista el enfoque de mercados segmentados sería irrelevante para entender la existencia de informalidad pues el diferencial de ingresos se explicaría por diferencias en el nivel de capital humano, entendido éste como la capacitación productiva que generan la educación y la experiencia laboral. No obstante, contradictoriamente, Núñez también plantea que existen segmentos del mercado laboral.

Uno de los objetivos principales del trabajo de Núñez es caracterizar al empleo informal a partir de una propuesta de medición alternativa que consiste en excluir de la definición tradicional del sector informal (la del DANE), a los individuos que están afiliados a la seguridad social, por lo cual el tamaño del sector informal se reduce. El autor también plantea que se debería descontar del grupo de los informales a aquellos trabajadores que ganan más del salario mínimo, pero no lo lleva a la práctica porque considera que las cifras de ingresos sufren de problemas de sub-reporte. La razón de formular esa propuesta es encontrar una medida más exacta (por homogénea) de la informalidad para caracterizar el grado de desarrollo del país. Este aspecto metodológico se tratará posteriormente.

Para realizar su medición de la informalidad, Núñez utiliza la Encuesta de Calidad de Vida de 1997 pues ésta tiene dos ventajas con respecto a la ENH: permite determinar el tamaño de la informalidad tanto en el sector urbano como en el rural, y cuenta con información sobre la retención en la fuente. Esta última variable permite considerar los impactos diferenciales de formalizarse o permanecer informal desde el punto de vista institucional.

La propuesta de medición de este autor combina el enfoque estructuralista del DANE –basado en el tamaño de la empresa– con el enfoque institucionalista –reducido en este caso al criterio del cumplimiento de la afiliación a la seguridad social–. Al examinar esta nueva agrupación la medición de la informalidad se reduce naturalmente, pues se excluyen algunos de los miembros del grupo original que tienen seguridad social. Por consiguiente, el grupo resultante es más homogéneo, pero lo que queda sigue siendo bastante heterogéneo.

El problema conceptual con esta propuesta es que se aspira a encontrar una medida homogénea de lo que por definición es un grupo altamente heterogéneo. Es claro que la petición de principio en la reagrupación de Núñez es que el sector informal se puede homogenizar y ello no se ha demostrado. Por tanto, el reagrupamiento en aras de la homogenización puede llevar a estudiar algo diferente al verdadero sector informal. Además, la posibilidad de explicar la informalidad se enreda pues se combinan enfoques teóricos alternativos que pueden ser contradictorios. Por ejemplo, el estructuralismo piensa que la informalidad es en gran medida involuntaria, mientras que el institucionalismo la piensa voluntaria. Además, cuando se describen analíticamente los agregados resultantes, el perfil de los informales según diferentes dimensiones no varía significativamente.

La estimación de la rentabilidad de la educación se realiza corrigiendo el sesgo de selectividad. De cualquier forma se concluye que el sesgo no es significativo. La estimación de las funciones mincerianas muestra que la rentabilidad de la educación es mayor en el sector informal. Se deduce además que los mayores ingresos que obtiene el sector formal se explican por el mayor retorno que tiene la experiencia en dicho sector.

Se estima la probabilidad de pertenecer al sector informal incluyendo como variables explicativas las siguientes: edad, edad al cuadrado, género, parentesco, educación, ingresos no laborales, ingresos laborales, la tasa marginal impositiva y los sectores económicos (agricultura, minería, industria, electricidad-agua-gas, construcción, comercio, transporte y servicios).

La denominación de **informales** que utilizan tanto Núñez como otros teóricos institucionalistas responde en cierta forma a la mirada del Estado sobre los **trabajadores marginales**: estos son aquellos que están por fuera de la base tributaria, los que no cumplen las regulaciones institucionales, los que no cumplen las regulaciones salariales mínimas, los que no se inscriben en las cámaras de comercio, etc. De hecho, en estos enfoques se tiende a definir la informalidad como un simple problema de cumplir o no las regulaciones del estado:

“(...) se puede afirmar que la distinción entre formalidad e informalidad proviene de una concepción jurídica” (Núñez, p. 5).

“El problema del Sector Informal no sólo tiene que ver con la falta de información sobre sus características socioeconómicas, lo cual ya de por sí es grave en la medida en que se hace difícil el diseño y la implementación de políticas sociales, sino que buena parte de su actividad productiva permanece fuera del alcance de las políticas tributarias del Estado” (Núñez, p. 4, subrayado nuestro).

Así, pues, en esta visión, el problema primordial no es que la gente tenga condiciones precarias de trabajo y de vida, sino que el Estado no les puede cobrar impuestos.

Rocío Ribero (2003) en un trabajo sobre dimensiones de género del empleo no formal en Colombia también realiza algunas agrupaciones del sector informal de acuerdo con diferentes criterios. A diferencia de la agregación que sugiere Núñez, Ribero no combina

las dimensiones de orden estructuralista (tamaño y posición ocupacional) con dimensiones de carácter institucionalista (seguridad social en salud, afiliación a fondo de pensiones y contrato laboral).

Las cuatro diferentes agrupaciones propuestas del sector informal son las siguientes: la primera incluye trabajadores por cuenta propia (excepto profesionales); la segunda incluye trabajadores independientes (excepto profesionales), más trabajadores por cuenta propia, más servicio doméstico, más trabajadores familiares sin remuneración; la tercera incluye trabajadores en firmas hasta con 10 trabajadores; la cuarta incluye trabajadores sin contrato laboral y sin seguridad social en salud y sin afiliación a un fondo pensional. El tamaño del sector informal de acuerdo con estas alternativas de agregación es 36.5%, 43.4%, 63.6% y 26.2%, respectivamente. Ribero plantea que, dada la heterogeneidad del sector informal, resulta difícil utilizar una sola definición. En este sentido, explica que la primera se utiliza extensamente tanto en América Latina como en el resto del mundo. La segunda definición agrega al grupo anterior los trabajadores familiares sin remuneración y el servicio doméstico, lo cual constituye un grupo más amplio de personas con bajos ingresos. La autora afirma que estas dos posiciones ocupacionales agrupan a trabajadores que ganan menos que los otros grupos mencionados arriba y el carácter de su trabajo es claramente informal. La tercera definición se relaciona con el tamaño de la firma (se aproxima a la definición PREALC excluyendo las posiciones ocupacionales), y aclara que el tipo de trabajo que generan estos pequeños negocios es claramente secundario. Finalmente, la cuarta definición cobija al conjunto de trabajadores que no tienen seguridad social ni en salud ni en pensiones y que, además, no tengan contrato de trabajo. Para su trabajo empírico Ribero decide utilizar sólo las definiciones dos y cuatro. La definición dos se basa en posiciones ocupacionales y la cuatro en requisitos institucionales. Además, hay que tener en cuenta que la definición dos incluye un número mayor de mujeres que hacen parte del objetivo del estudio de Ribero. La autora no le da una importancia especial a la medición tipo PREALC.

Como puede verse, Ribero realiza algunas agregaciones con base en las diferentes teorías existentes y otras agregaciones no tienen que ver con teoría alguna. No utiliza una definición igual a la de PREALC y no explica las razones de esta omisión. El trabajo de Ribero no muestra una coherencia entre la parte empírica y la teórica. No se puede decir, que combina teorías, como Núñez, sino que hace estimaciones con la finalidad de escoger las que más se ajusten a sus objetivos. El análisis pragmático de Ribero reconoce el carácter heterogéneo de los informales pero se propone por principio utilizar formas unidimensionales de agregación, y de todas formas encuentra que las agregaciones resultantes se traslapan y por tanto siguen siendo heterogéneas. No obstante, es conveniente mencionar que las agregaciones de Ribero muestran algunas características comunes de los informales que pueden ayudar a tipificarlos: los trabajadores informales tienen una mayor edad promedio que los formales y comparativamente tienen un origen más rural; los informales tienen ingresos no laborales medios menores y los reciben con menor frecuencia; los informales tienen familias más numerosas y es frecuente el hacinamiento; la mayoría de los informales pertenecen a los estratos socioeconómicos más bajos; los informales tienden con mayor frecuencia a tener negocios familiares en su residencia y

trabajan menos horas (dos a tres horas menos que los formales por semana); por último, pero no por eso menos importante, las diferencias más importantes entre informales e informales se encuentra en su capital humano y en su nivel de ingreso.

Flórez (2002) revisa los diferentes enfoques teóricos sobre la informalidad e identifica cuatro líneas de pensamiento fundamentales: enfoque dualista, en la versión vieja y nueva de la PREALC (Hart, 1970; Tokman, 1992; Portes 1994); el enfoque de la excesiva regulación estatal (De Soto, 1989); el enfoque de la articulación estructural (Castells y Portes, 1989); y el enfoque empresarial (Maloney, 2001; Maloney y Núñez, 2001). Según la autora el primer enfoque define informalidad como equivalente a pobreza y precariedad. Por tanto, inicialmente la definición se aplicó a los autoempleados, los trabajadores familiares sin remuneración y el servicio doméstico; posteriormente, se incorporó a este agregado las microempresas cuyo tamaño varía entre países de menos de 5 a menos de 20 trabajadores. El segundo enfoque, el de la excesiva regulación, ve la informalidad como resultado de la rigideces y las regulaciones que impone el estado. El tercer enfoque, el de la articulación estructural, caracteriza la economía informal como actividades que generan ganancias, no están reguladas por el estado, pero están relacionadas con las actividades del sector formal (ya sea como proveedores de insumos, como demandantes de insumos o como proveedores de bienes y servicios finales). El enfoque empresarial, muy relacionado con analistas del Banco Mundial, ve al sector informal como un sector no regulado, aunque dinámico, conformado por empresas de pequeña escala que están ampliamente integradas con el sector formal y que buscan inicialmente eludir las rigideces y distorsiones generadas por la regulaciones estatales (este enfoque por tanto es muy afín al enfoque de la excesiva regulación). Según este enfoque, los trabajadores informales están en el sector voluntariamente porque tratan en la medida de sus posibilidades de explotar las oportunidades que ofrece el mercado. El enfoque es consistente con diferencias internas entre los informales (cobija el autoempleo, asalariados y trabajadores sin remuneración) pero los engloba como agentes emprendedores que aprovechan las circunstancias del mercado y, por consiguiente, se comportan procíclicamente.

Después de toda esta caracterización teórica, Flórez opta por ceñirse para el caso colombiano a la definición de la corriente de la articulación estructural siguiendo la visión analítica de Portes (1997); este autor plantea que el sector informal se puede agrupar de la siguiente forma: actividades de subsistencia, actividades subordinadas al sector formal, y actividades con moderna tecnología y acumulación de capital. Para este autor y para Flórez la dimensión institucional (cumplimiento del marco regulatorio) aparece como indispensable. En consecuencia, Flórez propone dividir al sector informal por grupos ocupacionales de la siguiente forma:

1. Subsector de Subsistencia: se caracteriza por la presencia de trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados y el servicio doméstico. Flórez encuentra que este subsector se caracteriza por una alta proporción de mujeres y migrantes, individuos con bajo nivel educativo, y concentración en el comercio al detalle (tiendas) y servicios personales. El comportamiento del grupo de subsistencia parece ser el que marca la pauta en el sector informal, dado que tiene un comportamiento anticíclico.

2. Subsector de Asalariados Informales: Conformado por trabajadores asalariados de pequeñas y grandes firmas que no están cubiertos por la seguridad social en salud. Este subsector está compuesto principalmente por jóvenes (fase inicial del ciclo de vida), y migrantes establecidos. Se caracteriza por alta inestabilidad laboral y se concentran en las actividades manufactureras y de construcción.

3. Subsector de Propietarios: conformado por dueños de pequeñas firmas. Su objetivo principal es la acumulación basada en bajos costos laborales (usualmente en la fase final del ciclo de vida).

Es notable de esta clasificación que, como en el caso de Núñez, combina los criterios teóricos de agregación. Para el primer subsector se sigue la lógica estructuralista de PREALC (que se basa en el criterio de precariedad), y por tanto la clasificación es consistente con los subgrupos de la agregación DANE. El segundo subsector se basa exclusivamente en un concepto institucionalista (son informales aquellos trabajadores independientemente del tamaño de su firma que no tienen protección social en salud). En cambio, para el tercer subsector, el de los dueños de pequeñas firmas, Flórez utiliza la dimensión tamaño, la cual se relaciona con la visión estructuralista (a mayor acumulación de capital mayor productividad). El problema fundamental de estas agregaciones es que sus componentes pueden explicarse por factores contradictorios (las razones tecnológicas del tamaño de la firma y de la productividad de la misma no necesariamente coinciden -y no lo hacen- con las razones para eludir la ley y las regulaciones institucionales).

La autora concluye que el sector de subsistencia es compatible con la teoría dualista pues su comportamiento agregado es anticíclico -siendo el componente de los cuenta propia el de mayor sensibilidad al ciclo-, mientras los otros dos sectores (asalariados y patronos) tienen un comportamiento procíclico. De este comportamiento, la autora concluye que sus agregaciones de los asalariados y de los patronos están más integrados al sector formal, ya sea por efecto de la oferta o demanda de insumos por parte del sector moderno, o por efecto del nivel de actividad económica, el cual como es bien conocido se mueve con el nivel de actividad económica del sector formal.

5.2. LA PROPUESTA DEL BID DE ABANDONAR EL CONCEPTO DE INFORMALIDAD.

El BID (2004) plantea que las definiciones tradicionales sobre informalidad, la estructuralista planteada por PREALC, y la institucionalista planteada por Hernando de Soto y recogida más recientemente por el Banco Mundial, tienen deficiencias. Entre ellas está, en el primer caso, que la pobreza no se limita al sector informal, y, en el segundo caso, que el incumplimiento de las normas no es exclusivo de algún sector económico en particular. Suele encontrarse que las grandes empresas, en ocasiones, también eluden la normatividad vigente, por ejemplo, el cubrimiento de la seguridad social no es total, lo mismo puede decirse del pago del salario mínimo, etc.

De acuerdo con el BID, debe evitarse el uso de la expresión “empleo informal” y se opta por medir directamente las características que los estudios suelen atribuir al sector informal,

como la baja productividad y el incumplimiento de las regulaciones (por ejemplo, el pago de salarios por debajo del mínimo o el no pago de las prestaciones de seguridad social). Esta opción analítica, de acuerdo con el BID, tiene ciertas ventajas: en primer lugar, permite definir claramente el fenómeno objeto de estudio y, en segundo lugar, evita tener que emitir un juicio de valor sobre sectores del mercado laboral a partir de ideas preconcebidas sobre el bienestar de los empleados de esos sectores (BID 2004, página 26).

El BID no se plantea si su propuesta tiene desventajas, pero sí las tiene. Las teorías mencionadas arriba tienen hipótesis contradictorias sobre el origen del sector informal y sobre los elementos a tener en cuenta en la decisión de ser informal. Pero lo importante es que tienen hipótesis. Estas generan explicaciones sobre el origen de la informalidad que se pueden contrastar. A pesar de su laxitud, el concepto de informalidad permite abarcar una serie de fenómenos que aunque no se identifican, por ejemplo pobreza e ilegalidad, sí se relacionan con factores económicos estructurales –las cuales superan la voluntad de los agentes–, así como con decisiones de los agentes –obviamente voluntarias– que se toman teniendo en cuenta las fricciones que genera la regulación estatal en la economía. Más aún, los factores que determinan la informalidad de acuerdo con cada visión tienen un trasfondo histórico que les da sentido y especificidad: para la explicación de la informalidad de un país particular no da lo mismo si su industrialización es tardía o es temprana, no da lo mismo desde un punto de vista institucional si la democracia parlamentaria lleva tres siglos de funcionamiento o sólo medio siglo. La estructura económica y las instituciones son productos históricos. Sin este marco conceptual no se pueden entender las relaciones de determinación y causalidad de la informalidad. Por tanto, tampoco se pueden deducir las medidas de política económica que permitan disminuirla.

6. UNA PROPUESTA ALTERNATIVA

La definición de informalidad laboral que utiliza el DANE agrupa las siguientes posiciones ocupacionales: trabajadores familiares sin remuneración, trabajadores por cuenta propia no profesionales ni técnicos, empleados del servicio doméstico, empleados y patrones de empresas del sector privado de hasta diez (10) trabajadores (Pérez Torres, 2004). Esta es prácticamente la misma definición que adopta la PREALC siguiendo los lineamientos de la OIT, con la excepción de que estas últimas instituciones tienen un punto de corte en cinco (5) trabajadores para diferenciar empresas informales y formales.

Muchos analistas se declaran insatisfechos con esta clasificación (Flórez, 2002; Núñez 2002; Ribero, 2003) porque define un conjunto de trabajadores muy heterogéneos. Por supuesto, no les falta razón, pues es evidente que los comportamientos de los subgrupos del conjunto mencionado son muy diferentes: por ejemplo, los trabajadores domésticos se comportan de forma diferente con respecto a los trabajadores por cuenta propia o a los patrones de las empresas pequeñas.

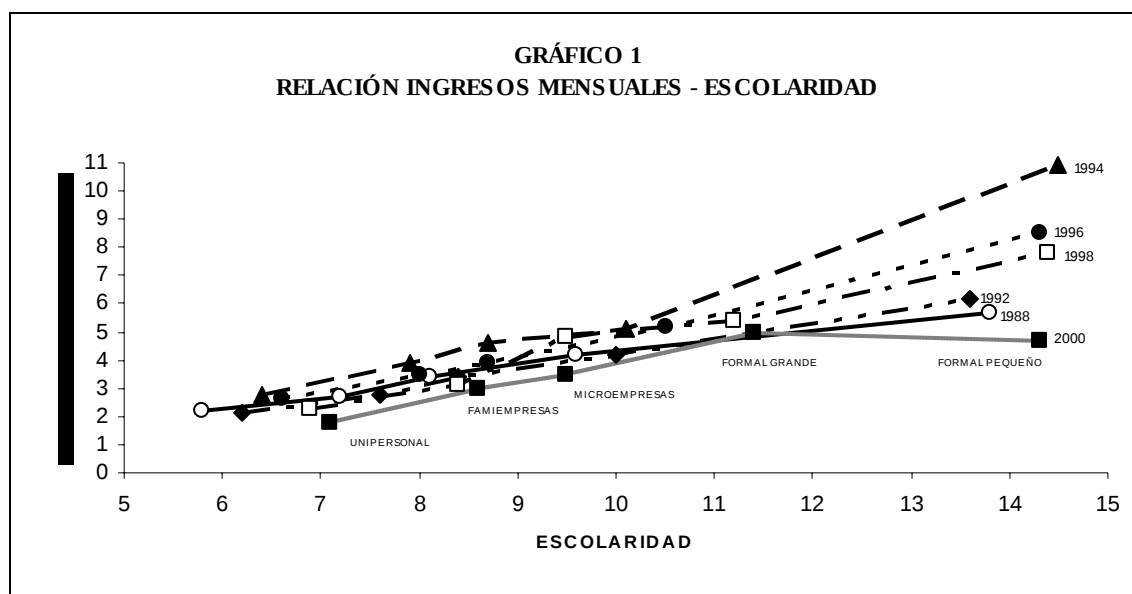
Sin embargo, la clasificación del DANE no es ingenua. Cuando se piensa en ella se encuentran algunas características comunes relacionadas con el tamaño de la empresa. En particular, se encuentra que el conjunto de empresas que contratan a estos trabajadores se

caracterizan por el bajo nivel de capital físico y humano. El supuesto usual de las instituciones que trabajan con esta definición operativa de informalidad es que el bajo tamaño de escala se relaciona con bajos niveles de productividad, lo que implica bajos ingresos y una menor remuneración a los factores de producción. Nótese, que en este enfoque el objetivo perseguido es identificar quienes son los trabajadores de menores ingresos.

¿Existe alguna explicación económica sobre este supuesto? La teoría económica reconoce la posibilidad de que la productividad de las empresas aumente con el tamaño; es el fenómeno denominado economías a escala o rendimientos crecientes a escala. La clasificación de los trabajadores que laboran en empresas con escaso capital humano o escaso capital físico sería consistente con esta hipótesis tecnológica. Por tanto, la clasificación de la informalidad laboral que realiza el DANE de acuerdo con el tamaño y/o la acumulación de capital humano responde a la visión estructuralista.

Si esta visión es correcta, la hipótesis incluso se puede desarrollar y ampliar las categorías de los informales y los formales por tamaño de la empresa. La idea es que a mayor tamaño de planta, mayor dotación de capital (físico y humano), mayor productividad y mayor nivel de ingreso.

Por tanto, en este trabajo se propone dividir al sector informal en tres subsectores: empresas unipersonales, trabajadores en empresas con 2 a 5 trabajadores (famiempresas), trabajadores en empresas con más de 5 y hasta 10 trabajadores (microempresas). Por su parte, el sector formal se divide entre las empresas de hasta 10 trabajadores (empresa formal pequeña) y las empresas con más de 10 trabajadores (formal grande). Hubiera sido deseable identificar el sector de la mediana empresas (empresas entre 11 y 50 trabajadores), pero los datos de la Encuesta Nacional de Hogares no permiten distinguir este tipo de empresas. Es conveniente aclarar que las empresas formales pequeñas, tal como se define arriba, son aquellas que incluyen a los trabajadores por cuenta propia que son profesionales o técnicos, y a las empresas que tienen hasta diez trabajadores e incluyen profesionales o técnicos.



Nota: Los ingresos están medidos en ciento de miles de pesos de 1998; la escolaridad se mide en años de educación aprobada.
Fuente: ENH 1988 – 2000. Cálculos de autores.

Una sustentación inicial de la viabilidad de esta hipótesis se presenta en el Gráfico 1. Se observa claramente que el nivel de ingreso promedio de los trabajadores tiende a aumentar con el tamaño de la empresa y con su nivel educativo. Cabe aclarar que el sector formal pequeño aparece con un mayor ingreso promedio que el sector formal grande, porque el primero tiene una mayor composición de trabajadores altamente calificados que el segundo. Esta característica permite mantener la hipótesis de la relación directa entre productividad y acumulación de capital. Por tanto, la relación entre tamaño y productividad no se pierde, especialmente si se considera que la medida del tamaño, que se enfoca en el nivel de empleo, no necesariamente capta el nivel de acumulación de capital físico. Por ejemplo, un dentista es una persona altamente calificada y su consultorio implica una dotación de capital físico por trabajador relativamente alta; este último factor no es captado de ninguna forma en las encuestas de hogares. Además, es usualmente aceptado que existe un grado alto de complementariedad entre capital físico y capital humano –como en el ejemplo anteriormente considerado–; por ello, no es problemático que la definición de informalidad del DANE se base en el criterio de tamaño de planta o acumulación de capital humano.

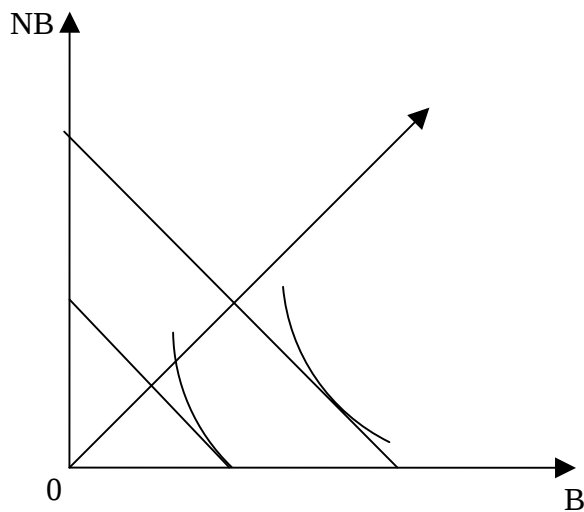
En el Gráfico 1 se muestra que los ingresos de las empresas más pequeñas y con menor capital humano son muy bajos. De hecho, el salario mensual promedio de los trabajadores por cuenta propia (no profesionales ni técnicos) fluctúa alrededor de 1.2 salarios mínimos; un trabajador de una famiempresa gana alrededor de 1.6 salarios mínimos; y un trabajador en una microempresa gana alrededor de dos salarios mínimos. Por otra parte, un trabajador formal pequeño gana en promedio alrededor de 3.7 salarios mínimos; y un trabajador formal grande gana en promedio 2.4 salarios mínimos. Esta característica implica que el comportamiento de las empresas más pequeñas debe ser diferente al de las mayores: en las primeras debe predominar la búsqueda de la subsistencia de los miembros de la empresa; en las últimas se generan excedentes de tal manera que el problema de la subsistencia está

resuelto y, por tanto, las empresas pueden orientar sus objetivos hacia la acumulación de capital. Naturalmente, se deduce que las empresas intermedias pueden manejar lógicas de comportamiento que combinan o fluctúan entre estos dos objetivos.

La Figura 1 sustenta el argumento anterior desde una perspectiva microeconómica. Es conveniente establecer, como es usual en la literatura, que los bienes básicos son aquellos que son considerados indispensables por el consumidor. Como la canasta de consumo se compone de bienes básicos (B) y no básicos (NB), es natural por definición que las curvas de indiferencia se sesguen hacia el eje de los bienes básicos. Por tanto, ante bajos niveles de ingreso los agentes se comportan óptimamente cuando sólo consumen bienes básicos; es el caso que se representa en la Figura 1 como una solución de esquina. Soluciones interiores se encontrarán para niveles de ingresos más altos.

Es natural considerar que los impuestos y demás gravámenes institucionales aparezcan desde el punto de vista de los agentes económicos en el conjunto de los bienes no básicos. Así, pues, incluso para niveles de ingreso intermedios sólo una pequeña fracción se destinará al pago de estos bienes institucionales. Presumiblemente la fracción pagada aumenta con el nivel de ingreso, como lo sugiere la Figura 1. Por tanto, los más pobres tienden a ser ilegales (informales en la visión institucionalista) porque su objetivo primordial es la subsistencia.

FIGURA 1
Asignación del Ingreso entre Bienes Básicos y No Básicos



La información disponible muestra fehacientemente que efectivamente la formalidad (legal), medida por el grado de afiliación al sistema de seguridad social en salud y pensiones, aumenta con el nivel de ingresos. En todos los años analizados se encuentra que el grado de afiliación, tanto en salud como en pensiones, aumenta con el tamaño de la empresa, y por tanto con los ingresos. Caso especial se tiene con el sector formal pequeño, cuya afiliación disminuye con respecto a la microempresa (informal). Este comportamiento podría explicarse por la capacidad que tienen las empresas de este tamaño para eludir la legalidad institucional. Nótese que por razones de este tipo también se podría explicar por qué incluso el sector formal grande tiene un relativamente alto grado de incumplimiento legal: como muestra el Cuadro 1, el 15% de las empresas formales grandes no cumple el requisito de afiliación a la seguridad social en salud, y alrededor del 30% no cumple el requisito de afiliación al sistema pensional.

El análisis anterior muestra que es posible entender cómo se combina la argumentación estructuralista con la institucionalista para explicar el grado de formalidad legal de las empresas. No todo depende en términos de la formalidad legal del tamaño, también es importante el grado de consolidación institucional de un país (un argumento amplio que quiere cobijar la confianza de la gente en las instituciones, la credibilidad de las mismas y su eficiencia), los costos de institucionalizarse, y la capacidad institucional de detectar a los que la incumplen.

CUADRO 1						
TOTAL AFILIADOS SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD Y PENSION POR SEGMENTO						
	1988	1992	1994	1996	1998	2000
AFILIADOS SALUD						
INFORMAL						
UNIPERSONAL	6.7	9.2	11.3	17.7	14.8	13.3
FAMIEMPRESAS	18.7	20.6	25.5	30.3	29.0	28.6
MICROEMPRESAS	42.9	42.6	50.5	51.2	53.6	51.2
FORMAL						
FORMAL PEQUEÑO	26.2	26.2	32.4	49.0	42.3	41.6
FORMAL GRANDE	84.4	82.6	81.8	83.6	83.7	85.3
TOTAL	43.5	44.9	47.8	49.2	46.1	43.3
AFILIADOS PENSION						
INFORMAL						
UNIPERSONAL				7.6	8.1	5.2
FAMIEMPRESAS				16.3	16.3	14.2
MICROEMPRESAS				32.2	34.4	31.9
FORMAL						
FORMAL PEQUEÑO				31.1	32.7	26.2
FORMAL GRANDE				64.2	70.8	71.3
TOTAL				35.2	35.0	30.9
Valores en porcentaje. Para los años 1988-1994 no hay información de afiliación a pensión. Fuente: ENH 1988 – 2000. Cálculos de autores.						

La teoría estructuralista permite dar una visión comprehensiva del conjunto del sistema económico: la productividad (y el ingreso) dependen de las economías a escala. No obstante, el cambio de comportamiento que caracteriza a los sectores de mayores ingresos – generación de excedentes económicos, orientación a la acumulación de capital, propensión al crecimiento y a la integración institucional, pugna distributiva en el interior de las empresas– está por fuera de las posibilidades de las empresas que se centran en la subsistencia. Considere que para el año 2000, el 35.8% de la población laboral de las diez principales áreas metropolitanas gana menos de un salario mínimo, de los cuales el 84.8% trabajan de forma unipersonal o en famiempresas. En consecuencia, estos individuos no pagan impuestos ni se inscribe en el contexto institucional simplemente porque es pobre.

Por otra parte, de nuestro enfoque también se deduce que la teoría de los mercados segmentados de trabajo (MTS) aplica en un segmento del mercado laboral que genera suficientes rentas como para ser objeto de una pugna distributiva entre capital y trabajo; sólo en estos casos se justifica crear sindicatos u otros mecanismos de negociación colectiva –mercados internos de trabajo– que aumenten el poder de negociación de los trabajadores en la distribución de los excedentes de valor generados por las empresas más productivas.

¿Qué hacer?

Una de las tesis principales de este enfoque es que las economías a escala en capital físico y capital humano son determinantes fundamentales de la productividad y el ingreso. Además, se ha planteado que existe una fuerte complementariedad entre estos factores. Por consiguiente, es necesario mejorar las condiciones de acceso a estos factores en su conjunto.

Para la consecución del capital físico y del denominado capital de trabajo (liquidez para las transacciones) se requiere acceso al crédito sin exigencias estrictas de colateral. Sobre este particular es conveniente reconocer la sensatez de la propuesta de Hernando de Soto (2001), la cual implica reconocer los derechos de propiedad de las personas sobre sus viviendas y otros activos para mejorar su capacidad de acceso al crédito. El Estado debe jugar un papel importante disminuyendo al máximo los costos de registro y titulación. Por otra parte, dado que gran parte de los trabajadores informales trabajan por cuenta propia o en famiempresas, el microcrédito puede jugar un papel dinamizador de la inversión. Por tanto, esta modalidad de intermediación debe ser también incentivada reconociendo en la tasa de interés los costos adicionales que implica el monitoreo de clientes cuya información sobre disposición a pagar, capacidad de pago, historia crediticia, y trayectoria comercial son escasas o inexistentes.

Con respecto al capital humano es evidente que debe existir una política generalizada de educación con alta calidad que prepare para el trabajo. También debe existir una política de capacitación laboral que llegue hasta la formación técnica y carreras intermedias. Parte del capital humano es la salud y la nutrición. Por tanto, es importante fortalecer los mecanismos de salud subsidiada para los más pobres. Es importante fortalecer los organismos de protección de la niñez y de las familias más pobres.

Finalmente, dado que muchos de los trabajadores informales trabajan en las calles, es importante consultar las condiciones del país y balancear el derecho al trabajo con el derecho al disfrute del espacio público. En cualquier caso, debe establecerse un tratamiento diferencial claro entre la criminalidad y la informalidad.

7. BIBLIOGRAFÍA

AYALA, ULPIANO (1987). “Hogares, Participación Laboral e Ingresos”, en: *El Problema Laboral Colombiano*. José A. Ocampo y Manuel Ramírez (editores). SENA, DNP y Contraloría General de la República. Bogotá.

AMIN, A.T.M. NURUL (1992). "Employment Policies for the Urban Informal Sector in South and South-East Asia". Proceedings of a Seminar organized by ILO, Bangkok, 12-16 October. Geneva: Employment and Development Department, ILO.

BID (2004). *Good Jobs Wanted. Labor Markets in Latin America. Economic and Social Progress in Latin America, 2003*. Report. Published by the Inter-American Development Bank.

BOURGUIGNON, F (1979). “Pobreza y Dualismo en el Sector Urbano de las Economías en Desarrollo: El Caso de Colombia”, *Desarrollo y Sociedad #1*, Universidad de los Andes. Bogotá.

CAMPIÑO, ANDRÉS L. (2001). Sector Informal Pasivo y Sector Informal Funcional en el Área metropolitana de Cali en Junio de 1998, Trabajo de Grado, Departamento de Economía, Universidad del Valle.

CARO A, BLANCA L (1995). “Evolución del Sector Informal en Colombia”. *Plan Nacional para la Microempresa*. Corporación para el Desarrollo de la Microempresa. Ministerio de Desarrollo, DNP. Bogotá.

CHENERY, H. B. y M. SYRQUIN (1975). *Patterns of Development 1950-1970*. London University Press.

DE SOTO, HERNANDO (1987). *El Otro Sendero. La Revolución Informal*, Instituto Libertad y Democracia. Lima.

_____ (2000). *El Misterio del Capital*. El Comercio. Lima.

DOERINGER, P. y PIORE, M. (1983a). “El Paro y el ‘Mercado Dual de Trabajo’” En Toharia, Luis (compilador) (1983); *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, Alianza Universidad Textos, pp. 307-320.

FIELDS, GARY (1980). “How segmented is the Bogotá Labor Market?”, *World Bank Staff Working Paper*, No. 434, octubre.

FLOREZ, CARMEN E (2002). “The Function of the Urban Informal Sector in Employment”, *Documento CEDE 2002-2004*, Universidad de los Andes, Bogotá, abril.

GORDON, D (1972). *Theories of Poverty and Underemployment*, Lexington Books.

DOCUMENTOS DE TRABAJO

GUERGUIL, MARTINE (1988). "Algunos Alcances Sobre la Definición del Sector Informal", *Revista de la CEPAL*, No 35. Santiago de Chile.

HARRIS, J & TODARO, M (1970). "Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis", *American Economic Review*, 60:1.

HART, J. K. (1970). "Small-scale Entrepreneurs in Ghana and Development Planning", *The Journal of Development Studies*, Vol. 6, p.104-120. .

_____ (1973). "Informal Income Opportunities and Urban Unemployment in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, Vol. 11.

HECKMAN, J. y PAGES C. (2000). The Cost of Job Security Regulation: Evidence from Latin America Labor Markets. *Inter-American Development Bank*. Research Department. Working Paper No 430. Chicago.

HENAO, MARTHA; ROJAS, NORBERTO y PARRA; AURA (1999). "EL Mercado Laboral Urbano y la Informalidad en Colombia: Evolución Reciente", *Revista Planeación y Desarrollo*, Volumen XXX, Numero 2, Abril-Junio, 1999.

HIRSCHMAN, ALBERT (1958). *La Estrategia del Desarrollo Económico*. Fondo de Cultura Económica. México.

JOVANOVIC, BOYAN (1982). "Selection and Evolution of Industry", *Econometrica*, 649-670.

KUGLER, B., A. REYES Y M. GÓMEZ (1979), *Educación y Mercado de Trabajo Urbano en Colombia*, CCRP, Bogotá, Mayo.

LEONTIEF, WASSILY (1963). "La Estructura del Desarrollo", *Scientific American*, reimpresso en *Input-Output Economics*, Oxford University Press, New York.

LEWIS, ARTHUR (1954). "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, May.

LOAIZA V, NORMAN (1997). "The Economics of the Informal Sector. A Simple Model and Empirical Evidence from Latin America", *Policy Research*, Working Paper 1727, February.

LÓPEZ, HUGO; SIERRA, OLIVA y HENAO MARTHA LUZ (1987). "Sector Informal: entronque económico y desconexión jurídico-política con la sociedad moderna", en: *EL Problema Laboral Colombiano*, Tomo II. DNP, SENA, Contraloría General de la República, Bogotá.

MCCONNELL, C.R. y S.L. BRUE, 1997, *Economía Laboral*, traducido de *Contemporary Labor Economics*, McGraw-Hill, 1995.

MALONEY, WILLIAM, y LEVENSON A. (1998). "The Informal Sector, Firm Dynamics, and Institutional Participation", *Research Working Paper*, The World Bank.

MALONEY, WILLIAM. (1998a). "The Structure of Labor Markets in Developing Countries. Time Series Evidence on Competing Views", World Bank, *Policy Research Working Paper* 1940.

MALONEY, WILLIAM (1998b). "Are Labor Markets in Development Countries Dualistic?", World Bank, *Policy Research Working Paper* 1941.

NORTH, DOUGLAS (1993). *Institutions, Transaction Costs and Productivity in the Long Run*, St. Louis: Washington University, mayo.

NUÑEZ, JAIRO (2002). "Empleo Informal y Evasión Fiscal en Colombia", *Archivos de Economía*, DNP, Documento No 210, Octubre.

NURKSE, RAGNAR (1953). *Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries*. Basil Blackwell, Oxford.

OIT (1972). *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*, Ginebra.

ORTIZ, CARLOS H. y JOSÉ IGNACIO URIBE (2000a). "Mercado Laboral en el Área Metropolitana de Cali", capítulo del libro *La Economía del Valle del Cauca*, Observatorio Económico del Valle del Cauca, No. 2, primer trimestre, pp. 71-83.

ORTIZ, CARLOS H. Y JOSÉ IGNACIO URIBE (2000b) "La Informalidad Laboral en el Área Metropolitana de Cali 1992-1998". En *La Economía del Valle del Cauca*, op. cit., pp. 84-113.

PERROUX, FRANCOIS (1955). "Trois Outils d'Analyse Pour. L'étude de Sous-Developpment". *Cahiers de l'ISEA*, No. 1.

PINTO, ANÍBAL (1965). "Concentración del Progreso Técnico y de sus Frutos en el Desarrollo Latinoamericano", *Trimestre Económico* 32, México, Enero.

PIORE, MICHAEL (1975). "Notes for a Theory of Labor Market Stratification" en Richard Edwards, Michael Reich y David. Gordon, eds. *Labor Market Segmentation*, Lexington, Mass, pp. 125-149. Existe traducción al español en Luis Toharia (compilador), *El Mercado de Trabajo: Teorías y Aplicaciones*, Lectura 8, Alianza Universidad Textos, Madrid, 1983.

PÉREZ TORRES, FRANCISCO JOSÉ (2004). "Informalidad Laboral en las Trece Principales Áreas y Ciudades Colombianas 2001-2003 (abril-Junio)", *Documentos Técnicos sobre el Mercado Laboral*, DANE.

PIORE, MICHAEL (1980). "The Technological Foundations of Dualism and Discontinuity", cap. 3 de *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge University Press, pp. 55-81. Existe traducción al español en la lectura 10 de *El Mercado de Trabajo: Teorías y Aplicaciones*, ed. Luis Toharia, op. Cit.

PORTES, ALEJANDRO (1985). "Latin American Class Structures: Their Composition and Change During the Last Decades". *Latin America Research Review*, Vol 20, Issue 3

_____ (1994). "The Informal Economy and Its Paradoxes", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.): *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, p. 7-39.

_____ (1995). *En Torno a la Informalidad: Ensayos Sobre Teoría y Medición de la Economía No Regulada*. Miguel A. Porrua Editor. México.

_____ (1997). "Neoliberalism and the Sociology of Development: Emerging Trends and Unanticipated Facts", *Population and Development Review*, Vol. 23, No.2 Junio, p. 229-259.

PORTES, A., CASTELLS, M. y BENTON, L (1989). *The Informal Economy. Studies in Advanced and less Developed Countries*, The Johns Hopkins University Press.

PREALC (1981). *Dinámica del Subempleo en América Latina*. Santiago de Chile.

PREALC (1985). *Mas allá de la Crisis*. Oficina Internacional del Trabajo. Santiago de Chile.

PREBISH, RAÚL (1963). *Hacia una Dinámica del Desarrollo Latinoamericano*. Fondo de Cultura Económica, México, 1963.

RIBERO, ROCÍO (2003), "Gender dimensions of non-formal employment in Colombia", *Documento CEDE* 2003-04, Febrero.

ROSENSTEIN-RODAN, PAUL (1943); "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", *Economic Journal* 53: 202-211. Traducción en *Lecturas sobre Desarrollo Económico*. Escuela Nacional de Economía. México. pp. 233-217.

SINGER, PAUL (1980). *Economía Política del Trabajo*. Siglo Veintiuno Editores, S.A. México D.F.

TAUBMAN, PAUL y WACHTER, MICHAEL (1986); "Segmented Labor Markets", en *Handbook of Labor Economics*, T. II, ed. Elsevier Science Publishers. Traducido al español como "Mercados de Trabajo Segmentados", en Ashenfelter y Layard, *Manual de Economía del Trabajo*, Tomo II, pp. 1519-1564, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid.

TOKMAN, VÍCTOR (1978). "Las Relaciones entre los Sectores Formal e Informal", *Revista CEPAL* No 5, primer semestre, 1978.

_____ (1982). "Unequal Development and the Absorption of Labour: Latin America 1950-1980", *Revista de la CEPAL* No 35. Santiago de Chile.

_____ (1992). *Beyond Regulation. The Informal Sector in Latin America*, Lynne Rienner Publishers, New York.

_____ (2001). *De la Informalidad a la Modernidad*. Organización Internacional del Trabajo 2001.

TOKMAN, V y KLEIN, E (1996). *Regulation and the Informal Economy: microenterprises in Chile, Ecuador and Jamaica*, Lynne Rienner Publishers, New York.

VIJVERBERG, W y VAN DER GAAG, J (1990). "Testing for Labor Market Duality". *The International Bank for Reconstruction and Development*, Paper no 66, The World Bank, January. Washington D.C.