

# Una teoría general sobre la informalidad laboral: el caso colombiano\*

JOSÉ IGNACIO URIBE\*\*  
CARLOS HUMBERTO ORTIZ\*\*\*  
JAVIER ANDRÉS CASTRO\*\*\*\*

## Resumen

Se exponen las dos principales teorías sobre la informalidad laboral: la estructuralista y la institucionalista. El desencuentro fundamental está en que el objeto de la primera es el trabajo precario, y el objeto de la segunda es el cumplimiento de las reglas institucionales. Este trabajo entronca la visión institucionalista en la estructuralista para desarrollar una teoría más comprensiva de la informalidad laboral. Posteriormente se muestra que las cifras proporcionadas por la Encuesta Nacional de Hogares en sus módulos de informalidad, años pares del periodo 1988-2000, son consistentes con esta visión.

**Palabras clave:** informalidad laboral, teoría estructuralista, teoría institucionalista, mercados internos de trabajo, pobreza, costos de transacción.

## Abstract

The main theories on labor informality are analyzed: the structuralism and the institutionalism. The key contradiction is that the object of the first theory is bad jobs, whilst the object of the second is the fulfillment of institutional arrangements by firms. This paper embodies the institutional vision into the structural in order to develop a more comprehensive theory. Afterwards, data provided by the National Household Survey are shown to be consistent with this new vision. These data are taken from 1988 to 2000 for the even years' informality questionnaire.

**Key words:** labor informality, structural theory, institutional theory, internal labor markets, poverty, transaction costs.

**Clasificación JEL:** J21, J31, J40.

\* Este artículo es resultado de un proyecto de investigación sobre informalidad laboral financiado por el Banco de la República (Proyecto 1423 de la Fundación de la Promoción de la Investigación y la Tecnología) y la Universidad del Valle. Agradecemos la eficiente asistencia de investigación de Maribel Castillo.

\*\* PhD en Política Económica, Universidad Complutense de Madrid. Magister en Empleo y Desarrollo Económico, Universidad Torcuato Di-Tella. Buenos Aires. E-mail: josuribe@univalle.edu.co. Los tres autores son profesores del Departamento de Economía de la Universidad del Valle y miembros del Grupo de Investigación en Economía Laboral y Sociología del Trabajo.

\*\*\* PhD en Economía y MSc en Economía, London School of Economics and Political Sciences. E-mail: ortizc@univalle.edu.co

\*\*\*\* Magister en Economía, Universidad Nacional de Colombia. E-mail: jacaastro@univalle.edu.co

Fecha de recepción: junio 21 de 2006 / Fecha de aceptación: julio 25 de 2006.

## 1. Introducción

Colombia y los países subdesarrollados exhiben una heterogeneidad mayúscula en sus mercados laborales. Al lado de algunos sectores productivos modernos, los cuales en general utilizan intensamente la tecnología, poseen una base de trabajadores altamente calificados, tienen una alta productividad, ofrecen buenas remuneraciones y cumplen las regulaciones legales e institucionales, existen muchos otros sectores que se caracterizan en general por baja intensidad tecnológica, escasos requerimientos educativos para los trabajadores, baja productividad y menor cumplimiento de las regulaciones institucionales y legales.

Son estos últimos los que se agrupan en el denominado sector informal. De acuerdo con la agregación de informalidad que utiliza el DANE, el sector informal genera en la actualidad más del 60% del empleo urbano de Colombia, y su participación ha venido aumentando.

A pesar de su creciente importancia, nadie sabe hoy en día qué se entiende exactamente por sector informal. Esta paradójica situación tiene dos posibles explicaciones. En primer lugar, es difícil caracterizar a los trabajadores informales pues son sumamente heterogéneos —sobre esto se elabora posteriormente—. En segundo lugar, coexisten diferentes visiones teóricas para definir y entender al sector informal. Están en un extremo las visiones que se ciñen básicamente a la dimensión de la pobreza, las cuales quieren caracterizar a los trabajadores de menores ingresos y peores condiciones laborales. En el otro extremo están las visiones que se preocupan por clasificar a los informales según el cumplimiento de las regulaciones institucionales. En el intermedio se encuentran los enfoques que quieren combinar ambas dimensiones analíticas —pobreza y cumplimiento de las regulaciones— en clasificaciones eclécticas. Y finalmente, también se encuentra la posición de que el concepto de informalidad no es útil por heterogéneo y ambiguo, y propone su eliminación.

Dada esta imprecisión conceptual han proliferado los adjetivos para referirse a la informalidad laboral. Se habla entonces, desde cierta perspectiva, de actividades tradicionales, atrasadas, secundarias, residuales o marginales. La más típica de estas actividades económicas es la que realizan los trabajadores por cuenta propia que no son calificados, la cual se denomina coloquialmente “rebusque”. Desde otra perspectiva, también se habla de los trabajadores “ilegales”, aquellos que no cumplen las regulaciones institucionales porque, por ejemplo, no pagan impuestos ni registran su actividad económica<sup>1</sup>.

---

1 Cabe aclarar que el adjetivo “ilegal” está entre comillas porque no se incluye en la clasificación del sector informal a la delincuencia. Incluso desde la perspectiva que insiste en el cumplimiento de la legalidad para identificar a la informalidad, se habla de los trabajadores y las empresas que trabajan parcial o totalmente al margen de las regulaciones institucionales. Por tanto, un adjetivo más adecuado sería alegal o no institucional, en vez de ilegal.

Así, pues, cunde la confusión conceptual sobre la informalidad laboral. Por ello, nuestro objetivo principal en este trabajo es realizar una contribución teórica y empírica para caracterizarla. Nuestro análisis se centra en el mercado laboral urbano de Colombia, pero esperamos que sea aplicable en otros países de escaso desarrollo.

El trabajo contiene las siguientes secciones. Después de esta introducción, en la segunda sección se sustenta la importancia del objeto de estudio. En la tercera sección se exponen los dos enfoques analíticos más importantes sobre la informalidad laboral: el estructuralista y el institucionalista. El enfoque estructuralista le da prioridad en la explicación de la informalidad laboral al escaso desarrollo del sector moderno de la economía. Este enfoque se complementa con el de los mercados internos de trabajo (MIT), el cual plantea la importancia de las instituciones laborales en el interior de las empresas modernas para explicar las limitaciones a la movilidad del trabajo entre los sectores y las diferencias en ingresos. Por otra parte, se encuentra el enfoque institucionalista sobre la informalidad. Éste hace énfasis en los costos de transacción y de permanencia en el sector formal como elemento esencial en la escogencia de estar y permanecer al margen de la legalidad institucional. En la sección cuarta se postula que cada una de las teorías planteadas sobre este tema contribuye a explicar parcialmente el fenómeno que intenta analizar. Más aún, se plantea que las teorías mencionadas pueden articularse alrededor de la hipótesis de la existencia de rendimientos crecientes a escala en capital físico y humano en las empresas. 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 del mercado laboral ni sus causas. Una descripción del sector informal colombiano se realiza en la sección quinta. En primer lugar, se describe el comportamiento agregado del mercado laboral, su relación con la actividad económica nacional, y las características de los empleos según su calidad (formal e informal). Posteriormente se describen los atributos de los ocupados según los enfoques estructuralista e institucionalista. Las conclusiones se presentan finalmente en la sección sexta.

## **2. Importancia del sector informal en Colombia**

Conviene empezar por mencionar que el sector informal puede ser rural o urbano. En el primer caso se trata de la economía campesina. En el segundo caso se trata del sector informal urbano; este es nuestro objeto de investigación. Por tanto el análisis se concentra específicamente en las diez principales áreas metropolitanas de Colombia para el periodo en el cual se aplicó el módulo de informalidad de la Encuesta Nacional de Hogares (ENH) del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), o sea 1988-2000. Las encuestas examinadas corresponden a los junios de los años pares de 1988 a 2000; la encuesta de junio de 1990 se excluye del análisis por

incompatibilidad con las demás. Según la metodología del DANE, en la Encuesta Nacional de Hogares se entiende por informalidad el conjunto de trabajadores conformado por las siguientes posiciones ocupacionales: los trabajadores por cuenta propia no profesionales ni técnicos, los servidores domésticos, los trabajadores familiares sin remuneración, y los patrones y empleados en empresas de hasta 10 trabajadores. Es evidente así que las diferencias de todo tipo entre los componentes de la informalidad laboral dificulta la identificación de un “común denominador”.

Se sabe que seis de cada diez empleados en las principales áreas metropolitanas de Colombia trabajan en el sector informal. En 2000 la cifra exacta según el DANE se sitúa en el 55,6%, y en 2003 llega a 61,4%. En América Latina la informalidad urbana también es alta pero no tanto como en Colombia. De acuerdo con información de la OIT (2004), la medida de la informalidad urbana se sitúa en 46,9% en 2000, y en 2003 la cifra es muy parecida, 46,7%. Cabe mencionar que la definición operativa de informalidad laboral de la OIT sólo incluye a los trabajadores y patrones en empresas de hasta 5 miembros; en Colombia el corte se hace en 10 miembros.

Por otra parte, la tasa de desempleo urbano de Colombia en 2003 es 17,3% (DANE). Y para América Latina, de acuerdo con un promedio ponderado de la OIT (2004), la tasa de desempleo urbano en 2003 se sitúa en el 11,1%. Por tanto, de acuerdo con las cifras anteriores, la informalidad es cuantitativamente mayor que el desempleo. De hecho en América Latina hay 3.7 trabajadores informales por cada desempleado; y en Colombia hay 3.1 informales por desempleado.

Además de que cuantitativamente la informalidad es mayor que el desempleo, desde el punto de vista del bienestar social la informalidad es una variable cualitativamente más importante, dado que el desempleo lo sufren más fuertemente los jóvenes, mientras que la informalidad, como se verá posteriormente, se asocia más con los jefes de hogar y los cónyuges, de quienes depende fundamentalmente la subsistencia de las familias. Sin embargo, como puede comprobarlo cualquiera que lea la prensa económica, los gobiernos y el público le otorgan muchísima mayor atención al desempleo que a la informalidad.

En los países desarrollados los desequilibrios de cantidades, que se expresan en el desempleo, son usualmente los más importantes. En cambio, en los países subdesarrollados, como se muestra arriba, los desequilibrios cualitativos son más importantes: se generan muy pocos empleos de buena calidad, lo cual se traduce en subempleo e informalidad.

A pesar de la diferencia sustancial entre los problemas laborales de los países subdesarrollados y los desarrollados, las políticas económicas en los países subdesarrollados se concentran en el desempleo —como en los países desarrollados— y no en la informalidad. De hecho, cuando se observa alguna

acción contra la informalidad es usualmente porque deviene en un problema estético: los informales afean la ciudad, la ensucian, se apropian del espacio público —calles, parques, andenes, etc.—. Además, en ocasiones los informales hurtan energía y, lo más sensible para algunos sectores prestantes, les hacen competencia desleal a las empresas formales —sobre todo en el comercio—.

Así, las políticas contra la informalidad se reducen con frecuencia a reprimir o reubicar a los informales —centrándose en los derechos de los ciudadanos y de los sectores formales—, y no se le presta mucha atención a los derechos de los informales, especialmente el derecho al trabajo. Estas políticas pueden ser dañinas desde el punto de vista social porque dejan a los trabajadores informales sin alternativas de subsistencia. Las políticas contra la informalidad que se siguen en nuestros países subdesarrollados actúan fuera de contexto pues tienden a copiar los procedimientos policivos que se utilizan en los países desarrollados, pero sin sus políticas de seguridad social, como el seguro de desempleo.

Se entiende hasta cierto punto por qué los gobiernos de los países subdesarrollados le otorgan mucha mayor importancia al problema de la ausencia de ingresos —el desempleo—, que al problema de la calidad del empleo. Total, así se trabaje en malas condiciones y con muy bajos ingresos, quien percibe algún ingreso no se considera un problema social, y deja de ser sujeto de la preocupación de los gobiernos. No obstante, pocos analistas discutirían que la calidad del empleo es un componente esencial de la calidad de la vida. Por ello, la política económica no debe limitarse a generar empleo; para ser una política progresista los esfuerzos estatales se deben concentrar en la generación de empleo de buena calidad.

Así, pues, sea por desequilibrios cuantitativos —desempleo— o por desequilibrios cualitativos —informalidad y subempleo—, la situación laboral latinoamericana es problemática. La pobreza en nuestros países no se podrá aminorar si la mayoría de la población está condenada a trabajos de mala calidad y al desempleo.

Las políticas económicas que han adoptado los gobiernos a nivel latinoamericano para enfrentar los problemas del desempleo y la informalidad se han ceñido a la visión neoliberal, la cual reza de la siguiente manera: los mercados laborales no funcionan por sus propias rigideces. Por tanto, sobre todo a partir del Consenso de Washington, los gobiernos latinoamericanos han adoptado primordialmente medidas de flexibilización laboral. Su principal efecto ha sido la disminución de las remuneraciones laborales. Sin embargo, el sector informal sigue aumentando. En Colombia, de acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), la tasa de informalidad de las diez principales áreas metropolitanas era igual a 56,88% en 1988 y aumentó al 61,41% en 2000.

De acuerdo con información de la OIT (2004), que incluye como informales a patrones y trabajadores de las empresas con plantas de hasta 5 miembros, en

Colombia la medida de la informalidad aumenta de 45,7% en 1990 a 55,6% en 2000 y llega a 61,4% en 2003. Mientras que, según la misma fuente, en América Latina la informalidad laboral aumentó de 42,8% en 1990 hasta 46,9% en 2000 y llega a 46,7% en 2003. Así, pues, el aumento de la informalidad es impresionante, sobre todo en Colombia.

Una posible causa de la ineficiencia de estas políticas laborales se encuentra precisamente en que son laborales; es decir, si se considera que la solución del desempleo está en la flexibilización del mercado laboral, como lo hacen los neoliberales, y no se tienen en cuenta los efectos del conjunto de la actividad económica sobre la demanda laboral, como lo consideran otras visiones económicas, incluyendo la neoclásica y sobre todo la keynesiana, es posible que la política económica sea ineficiente. Más aún, las políticas que se concentran en disminuir los costos laborales pueden ser contraproducentes por dos razones. Primero, pueden conducir a una contracción de la demanda agregada a través de la disminución de los ingresos laborales. Segundo, se concentran en la cantidad de empleo generado y no en su calidad. En cualquier caso, es necesario repensar las políticas económicas en relación con la informalidad laboral. Para que éstas sean efectivas deben actuar sobre las causas reales del problema.

### 3. Teorías sobre la informalidad laboral

#### 3.1. La teoría estructuralista del sector informal

Una larga tradición teórica de corte estructuralista ha pensado la informalidad laboral como el resultado de un escaso desarrollo del sector moderno de la economía, de tal manera que éste no alcanza a absorber toda la fuerza laboral disponible. La población excedente, sea educada o no, se ve forzada a laborar en actividades informales de baja remuneración o cae en el desempleo. Bajo el enfoque estructuralista se destacan los trabajos de LEWIS (1954), HART (1970, 1973), la Organización Internacional del Trabajo - OIT (1972), SINGER (1980), el Programa de Empleo para América Latina y el Caribe - PREALC (1981 y 1985), y TOKMAN (1978 y 1982), entre otros.

Lo más característico de la visión estructuralista es el dualismo económico: el sector moderno comprende el conjunto de actividades económicas en las cuales existen economías de escala en capital físico y capital humano; por otra parte, el sector tradicional o informal se caracteriza por escasos requerimientos de capital físico y capacitación laboral. La baja productividad del sector informal se explica por sobredimensionamiento laboral: dados los bajos costos de entrada en el sector, no es posible contener la entrada de trabajadores por encima de los niveles de eficiencia. Por tanto, el sector informal tiende a operar en unidades pequeñas con baja productividad. Como resultado surgen desigualdades significativas entre los trabajadores que se enganchan en el sector moderno y aquellos que no lo logran.

Además de recibir un menor ingreso *per cápita*, los informales tienen empleos de menor calidad pues las empresas informales —que generan escasas rentas— tienden a incumplir las regulaciones institucionales y legales. En consecuencia, los empleos informales se caracterizan por inestabilidad laboral, ausencia de prestaciones sociales, ausencia de contrato laboral, condiciones de trabajo inseguras y antihigiénicas, etc.

De acuerdo con la teoría estructuralista, 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. Éste es un problema histórico. 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 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. Desde esta perspectiva, y tal como señala PORTES (1995), no es el sector informal el que surge después del sector moderno, sino al revés, pues la economía de subsistencia es lo que caracteriza a cualquier sociedad en su fase preindustrial.

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.

Si se reconoce que los países subdesarrollados se caracterizan por la carencia de capital físico y capital humano, y la abundancia de trabajo no calificado, es posible entender por qué el surgimiento de un sector moderno en este contexto tiene una limitada capacidad de generación de empleo. Dos razones se pueden argüir: primero, la estrechez de los mercados que enfrenta esta industria por la escasa generación de ingresos; segundo, el sesgo de la tecnología a favor del trabajo calificado. 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 periodos cortos está dada. 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, en nuestra visión, la limitación estructural de una economía y el racionamiento del empleo moderno es función del grado de diversificación productiva (ORTIZ y URIBE, 2000a, 2000b, 2004).

Desde la perspectiva estructuralista, 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 de planta, utilización abundante de trabajo simple y menores remuneraciones.

Se presenta también frecuentemente la situación de que trabajadores calificados son expulsados o no son absorbidos por el sector moderno, debido al racionamiento en la demanda de trabajo en este sector, lo que los lleva a trabajar 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 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 las herramientas y las máquinas adecuadas para su labor... Por otra parte, también se puede argumentar que las empresas pequeñas no pueden aprovechar las economías a escala, y por tanto, sus rentas se reducen.

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. Así, el sector informal se conforma por las actividades realizadas por agentes con un objetivo o racionalidad económica particular: garantizar la subsistencia propia y del grupo familiar.

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, mientras que en el sector informal se impone la lógica de la subsistencia ante las bajas remuneraciones. En el sector moderno se impone entonces la reproducción ampliada, la cual implica crecimiento, diversificación, cambio tecnológico; el sector informal vive en el reino de la reproducción simple.



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 (HARRIS y TODARO, 1970):

- 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.

Además de que existen diferencias significativas entre los sectores formal e informal, éstas tienden a acentuarse en el tiempo. Dicho de otro modo, las características de uno y otro sector tienden a autorreforzarse. En el sector formal los trabajadores tienen la posibilidad de mejorar sistemáticamente su nivel de ingresos por efecto de la carrera laboral, están sujetos a la disciplina laboral, y 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. TAUBMAN y WACHTER (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” o “desaprendizaje”. 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. Así, la trayectoria laboral en empleos de baja calidad reduce el perfil de los ingresos esperados en el tiempo.

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 (PORTES, 1995). En esta visión las firmas gozan de economías a escala en términos de capital físico y capital humano. Y estos factores, además, tienden a ser complementarios, especialmente en la actividad manufacturera.

El enfoque analítico sobre el sector informal desarrollado por la 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 ésta, a su vez, es otra barrera de entrada a la actividad formal porque típicamente los países subdesarrollados cuentan con una escasa fuerza laboral calificada.

### **La Teoría de los Mercados Internos de Trabajo**

Una vertiente estructuralista ha hecho énfasis en la existencia de Mercados Internos de Trabajo (MIT) en el sector moderno. Para ella, las asociaciones de empleados, los sindicatos, y las convenciones colectivas regulan la contratación y el ascenso laboral, de tal manera que terminan presionando las remuneraciones laborales hacia arriba (HARRIS y TODARO, 1970; DOERINGER y PIORE, 1971, 1975; PIORE, 1975, 1980; TAUBMAN y WACHTER, 1986; TOKMAN y KLEIN, 1996). Por otra parte, el mercado de trabajo en el sector tradicional o informal es más competitivo pues no está sujeto a las regulaciones de los mercados internos de trabajo (BOURGUIGNON, 1979). Así, pues, en esta visión la economía también se caracteriza por mercados de trabajo segmentados: dada la existencia de mercados internos de trabajo en el sector moderno, el flujo de trabajo del sector informal al formal está fuertemente restringido. Se puede afirmar que la visión MIT presupone la estructuralista, pues ambas aceptan la existencia de dualismo productivo.

Como los estructuralistas, los teóricos de la visión MIT plantean que el dualismo tiene un fundamento tecnológico en la existencia de economías a escala (PIORE, 1975, 1980). También aportan el análisis de las instituciones laborales que se construyen en el sector moderno de la economía. 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 del mercado interno de trabajo, un poco más específica, es la siguiente:

“Empresa u otra unidad administrativa que se caracteriza por tener escalas de puestos de trabajo. Éstos 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).

De acuerdo con estas definiciones, un mercado de trabajo interno implica la formación de ciertas reglas de juego entre empleadores y empleados: 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 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, entre otros. 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.

Desde la visión MIT, en el sector secundario, por oposición al primario, existen 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 exigüidad de las rentas que se generan. Por las razones anteriores, en este sector no se invierte en la formación específica de los trabajadores, y en consecuencia las posibilidades de acumulación de capital humano en el sector secundario se ven reducidas.

La literatura asociada con la visión MIT 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.

### 3.2. La teoría institucionalista del sector informal

La otra corriente teórica 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. Se la denomina teoría institucionalista porque se centra en los costos que el Estado y en general las instituciones le imponen al funcionamiento, legalización y desempeño de las empresas. Esta visión aboga en cierta forma por un libre funcionamiento de los mercados y plantea de forma explícita o implícita una desconfianza en la intervención estatal en la economía.

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. Una consideración analítica y aplicada de los costos de transacción en Brasil se encuentra en ZYLBERSZTAJN y GRAÇA (2003).

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 (1998A, 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 los individuos toman con respecto a la participación 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 con 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 más como un sector empresarial desregulado que como el segmento en desventaja de un mercado laboral dual. En este enfoque 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 auge y se contrae en recesiones. Más aún, 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 del sector informal con mayores ingresos. 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. También se plantea que este segmento tendría un carácter residual; el autor mencionado aporta evidencia empírica 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. Las remuneraciones de los trabajadores del sector informal de menores ingresos son procíclicas, 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 mexicana, 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 excluye 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—. Criticando una larga tradición analítica, el autor plantea que los esfuerzos por identificar segmentación mediante la comparación de medias de ingresos entre los sectores moderno e informal no son adecuados, dado que existen características no observables de los trabajadores que afectan su productividad, tales como propensión a acatar órdenes y la puntualidad, entre otras. 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.

MALONEY y LEVENSON (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 MALONEY y LEVENSON —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 JOVANOVIĆ (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 la información sobre algunos países latinoamericanos que reporta 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 este enfoque no es completamente adecuado 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 factores estructuralistas; incluso plantea que estos sectores pueden ser explotados por 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.

LOAYZA (1997) construye un modelo que sigue la visión de 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 surge 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.

LOAYZA presenta la lista más detallada que se encuentra en la literatura sobre los costos de la formalidad y de la informalidad. Los costos de la formalidad son los siguientes: 1) costos de acceso —trámites de legalización y registro,



sobornos, costos financieros— y, 2) costos de permanencia —impuestos, tasas de servicios públicos, prestaciones laborales y requerimientos burocráticos—. Los costos de la informalidad son los siguientes: 1) multas si es detectado, 2) inhabilidad para acceder a bienes públicos provistos por el gobierno (sistema legal, judicial y policía), 3) inseguridad sobre los derechos de propiedad sobre el capital y los productos, 4) los contratos no pueden ser garantizados judicialmente lo que los desvaloriza, 5) los costos de monitoreo y transacción se incrementan porque los contratos no pueden respaldarse judicialmente, 6) el acceso al crédito es más caro porque no se puede utilizar el patrimonio como garantía financiera. Teniendo en cuenta estas alternativas, y los beneficios de la actividad, el agente escoge racionalmente en cuál sector se afilia.

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.

### 3.3. Implicaciones de las diferentes visiones sobre el mercado laboral

De las secciones anteriores 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: 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, 1997). 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 auges 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. El racionamiento de los buenos trabajos en relación con una

oferta laboral abundante es, en últimas, el determinante principal de la informalidad. La informalidad por tanto es primordialmente involuntaria y existe segmentación del mercado laboral. En consecuencia, cuando el sector moderno se contrae, expulsa trabajadores y el sector informal crece. Al revés, el argumento también funciona. Por lo tanto, este sector desde esta visión es una fracción residual del mercado laboral y se debe comportar anticíclicamente.

La visión de los analistas de los mercados internos de trabajo (MIT) comparte con la visión estructuralista las hipótesis teóricas 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 MIT implica una ruptura con la visión neoclásica de la 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 MIT 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 MIT.

## **4. Una teoría general sobre la informalidad laboral**

### **4.1. Midiendo la informalidad: ¿cuál vara usar?**

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, 2004). Esta es prácticamente la misma definición que adopta la PREALC (Programa de Empleo para América Latina y el Caribe) siguiendo los lineamientos de la OIT (1972), con la excepción de que estas últimas instituciones adoptan un punto de corte en cinco (5) trabajadores para diferenciar empresas informales y formales.

La definición PREALC implica una concepción estructuralista del mercado laboral pues se combinan los criterios de tamaño y pobreza para definir los subgrupos del sector informal. Por ejemplo, las posiciones ocupacionales de trabajadores y patrones de las microempresas se acogen al criterio de tamaño (empresas de hasta diez trabajadores) y también al de pobreza (pues se supone que las empresas pequeñas son poco productivas); las posiciones ocupacionales de trabajador familiar sin remuneración y de servicio doméstico se acogen al criterio de tamaño —usualmente son trabajos individuales o en pequeñas unidades familiares— y también al criterio de generación de bajos ingresos; finalmente, los trabajadores por cuenta propia no profesionales ni técnicos responden al criterio de tamaño —usualmente trabajan solos y se caracterizan por escaso nivel educativo—.

La visión institucionalista implicaría idealmente medir el cumplimiento de todas las regulaciones institucionales que impone el Estado. En la práctica, como se verá posteriormente, la medida se ha reducido a agregar los trabajadores que no tienen acceso a la seguridad social (salud y pensión).

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 (2004).

Los estudios sobre el sector informal en Colombia surgieron alrededor del problema de la existencia o no de segmentación en el mercado laboral (BOURGUIGNON, 1979; FIELDS, 1980). Se caracterizan por el cuidado que le prestan a la definición teórica de informalidad; una preocupación que últimamente se ha relajado para darle mayor peso al problema empírico de caracterizar al sector informal más homogéneo. La presentación de estos trabajos se realiza en el capítulo tercero de este informe, el cual trata directamente la caracterización de la segmentación laboral en Colombia.

Otros estudios sobre la informalidad en Colombia han hecho énfasis en su composición desde las perspectivas analíticas mencionadas. CARO (1995) mantiene la definición de sector informal del DANE con pequeñas modificaciones (mantiene el límite de tamaño de la informalidad en 10 trabajadores sólo para el sector manufacturero, mientras que para los demás

lo reduce a 5). También se preocupa por determinar el cubrimiento de este sector en términos de seguridad social (salud), lo cual implica incorporar en el análisis la visión institucionalista, aunque el trabajo no contiene ninguna consideración teórica sobre la informalidad laboral.

LÓPEZ, SIERRA y HENAO (1987) señalan que la producción informal atiende una demanda final interna al país, de consumo de los hogares. Por ello la característica principal de las actividades informales no es su marginalidad económica, pues ellas están integradas de diferentes formas con la economía moderna, por la vía de la demanda, ya que las ramas productoras de bienes y servicios de consumo representan entre el 80 y 93% del empleo informal en las 4 áreas metropolitanas de finales de 1984, fecha en la cual se realiza la primera encuesta incorporando el módulo de informalidad de la Encuesta Nacional de Hogares. LÓPEZ *et al.* argumentan que los informales se relacionan económicamente con la sociedad, como se mostró arriba, pero se desconectan jurídicamente y políticamente. De hecho, según estos autores, lo que define a las unidades de pequeña escala es principalmente su marginalidad jurídica y social que se caracteriza por el no pago de prestaciones de seguridad social e incumplimiento de la norma del salario mínimo; para sustentar su hipótesis los autores muestran que en 1984 el 82% de los trabajadores informales carecían de toda protección, mientras en el sector formal el 84% de los empleados estaban afiliados a algún tipo de sistema de seguridad social. Este análisis se basa pues en la definición estructuralista de la informalidad que implica la agregación DANE, pero incorpora la visión institucionalista al incluir el factor de cumplimiento de las regulaciones de seguridad social y el salario mínimo.

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, la cual 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. El análisis se realiza para el período 1988-1998. 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.

Otro 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 subreporte. 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.

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 homogeneizar y ello no se ha demostrado. Por tanto, el reagrupamiento en aras de la homogeneización 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.

En el trabajo de NÚÑEZ se realiza una estimación de la rentabilidad de la educación. Este trabajo concluye que el sesgo de selectividad no es significativo. Las funciones mincerianas estimadas arrojan 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. Este es un resultado muy extraño que no se ha vuelto a encontrar.

NÚÑEZ también 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, 2002, 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, 2002, 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 pueda cobrar impuestos.

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 que propone 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, 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 del Programa de Empleo de América Latina y el Caribe (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 segunda y cuarta. La segunda definición se basa en posiciones ocupacionales y la cuarta se basa en requisitos institucionales. Además, hay que tener en cuenta que la segunda definición 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 (2002), 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 formales 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, 1973; TOKMAN, 1992; PORTES 1994); el enfoque de la excesiva regulación estatal (DE SOTO, 1987); el enfoque de la articulación estructural (CASTELLS y PORTES, 1989); y el enfoque empresarial (MALONEY, 1998a, 1998b; NÚÑEZ, 2002):

- 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 las 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 las 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 (2002) 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 (2002), 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 (2002) 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.

Después de considerar todas las diferentes formas de agrupación y desagregación del sector informal que realizan los diferentes autores reseñados

(CARO, 1995; RIBERO, 2003; FLÓREZ, 2002; PÉREZ, 2004; entre otros), las características típicas 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. Estas características se mantienen en todas las agrupaciones y por tanto, se pueden considerar no sólo como típicas sino también robustas.

Ante la notable proliferación de propuestas de composición del sector informal, y la imposibilidad de llegar a consensos o definiciones que identifiquen claramente el objeto de análisis, se ha planteado la propuesta de abandonar el concepto de informalidad por inconsistente y confuso. El BID (2004) plantea que las definiciones tradicionales sobre informalidad, la estructuralista planteada por PREALC, y la institucionalista planteada con gran fuerza por DE SOTO (1987, 2000) y los analistas del 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.

Así, pues, de acuerdo con el BID (2004), se debe evitar el uso de la expresión “empleo informal” y propone que se midan 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, p. 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. Éstas 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 —los 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, las medidas de política económica que permitan disminuirla pueden ser ineficientes.

Desde el enfoque institucionalista del Banco Mundial se piensa que el sector informal es un sector empresarial al cual se llega voluntariamente y cuya limitante fundamental es el marco regulatorio del Estado. Por ello se plantea que es posible identificar algunas características comunes de los trabajadores informales; por ejemplo, deben comportarse procíclicamente, deben ser emprendedores, deben llegar voluntariamente a esta condición. De ahí el esfuerzo denodado de muchos analistas por encontrar esta esencia, este común denominador del sector informal. Sin embargo, no se encuentra, y finalmente el BID ha venido a reconocerlo. Esto es positivo. Sin embargo, la propuesta del BID es abandonar el concepto de informalidad, pues de una forma u otra sigue atrapado en la concepción institucionalista según la cual los fenómenos del mercado laboral deben ser definidos por sí mismos.

Nosotros proponemos, desde una perspectiva estructuralista, cambiar el enfoque manteniendo el concepto de informalidad. El sector informal es un sector residual, al cual pueden llegar trabajadores con muy diferentes características. Puede tener dinámicas propias, pero existen condiciones estructurales, macroeconómicas, que también lo condicionan y determinan. No tiene por tanto una esencia y una dinámica autónoma, sino que depende de forma fundamental de la estructura económica de los países e incluso de las regiones. Reconocer esta perspectiva integral de la economía es entonces fundamental para entender la creación, diversidad y dinámica de los trabajadores informales. De ahí que usualmente los analistas de corte estructuralista propongan medidas de la informalidad que capturan esa diversidad —como en el enfoque OIT—. Para ellos, por consiguiente, la diversidad, la falta de homogeneidad, no es un problema, pues lo que debe explicarse no es el sector informal *per se* sino la estructura económica que lo genera.

## 4.2. Desencuentros conceptuales

Se deduce de la anterior exposición que las diferencias teóricas más radicales sobre la informalidad laboral se encuentran entre estructuralistas e

institucionalistas. Los primeros piensan que la informalidad es primordialmente involuntaria, pues depende de la estructura productiva del país o de las estructuras de limitación de la movilidad laboral que se erigen en las empresas del sector formal de la economía (MIT); los segundos, los institucionalistas, piensan que la informalidad es fundamentalmente voluntaria, pues depende de la decisión que tomen los agentes sobre asumir o no el costo de institucionalizarse. Los estructuralistas son dualistas y piensan que los mercados laborales son segmentados; los institucionalistas piensan que no existe dualismo ni segmentación laboral. Los estructuralistas piensan que el diferencial salarial entre los sectores depende no sólo de los factores relacionados con el capital humano (educación y experiencia) sino también de la pertenencia al sector moderno o al sector informal; los institucionalistas responden que probablemente este análisis ignora dimensiones fundamentales del capital humano (calidad de la educación, por ejemplo).

Gran parte de los problemas en la interpretación de la informalidad laboral radica en que las diferentes corrientes teóricas no se refieren exactamente al mismo fenómeno, aunque lo denominen igual. La causa de este desencuentro se halla en sus motivaciones primarias: la preocupación fundamental de los estructuralistas es identificar a los trabajadores pobres; para los institucionalistas el objetivo fundamental es caracterizar a los agentes que evaden el cumplimiento de la institucionalidad y de la ley. Para los estructuralistas, la informalidad es una condición derivada de la precariedad: los trabajadores pobres se preocupan fundamentalmente por su subsistencia, y sólo en segundo o tercer orden se preocupan por cumplir la ley. Para los institucionalistas, la informalidad es primordialmente un fenómeno jurídico-legal, pero se encuentra la pobreza en su camino. Desde el punto de vista institucionalista, los trabajadores y las empresas que eluden o violan las regulaciones lo hacen fundamentalmente motivados por evitar los costos que esta institucionalidad implica. Esta lógica de comportamiento se aplica más claramente en el caso de los trabajadores de menores ingresos; aunque también se encuentra este incumplimiento en los trabajadores de mayores ingresos, pues éstos pueden sentirse tentados a eludir los costos institucionales, especialmente si sus empresas son pequeñas y cuentan con mecanismos para eludir el control oficial.

Dadas las diferentes voluntades de verdad, ha sido imposible dilucidar qué se entiende por informalidad laboral. Los intentos de definición y medición han fluctuado entre ceñirse a la dimensión de precariedad —los pobres son los informales—, o a la dimensión de marginalidad legal —quienes violan la ley o se marginan de ella son los informales—, o a alguna combinación de estas dimensiones.

Los esfuerzos de medición más denodados sobre la informalidad laboral se han centrado en encontrar alguna agrupación de trabajadores que fusione las

dimensiones mencionadas (FLÓREZ, 2002; NÚÑEZ, 2002; RIBERO, 2003). Estos trabajos utilizan una mezcla de enfoques analíticos sin aclarar las implicaciones teóricas de la propuesta. De hecho, los trabajos han adquirido un cariz empírico porque los investigadores se han orientado a identificar el sector informal más homogéneo posible, tanto en composición como en comportamiento. La cuadratura del círculo no fue un problema mayor, pues las dimensiones de precariedad y de marginalidad legal se cruzan pero no se identifican: algunos pobres pueden cumplir la ley parcial o totalmente; algunos que se marginan de la ley pueden ser ricos. Así, es evidente que cualquier agrupación laboral que se proponga de los “informales” tendrá un mayor o menor contenido de precariedad y marginamiento de la ley.

### **4.3. Una propuesta alternativa**

Como se mostró arriba, la definición de informalidad laboral que utiliza el DANE, la cual proviene del PREALC y de la OIT, agrupa diversas posiciones ocupacionales: trabajadores por cuenta propia no profesionales ni técnicos, trabajadores familiares sin remuneración, empleados del servicio doméstico, empleados y patrones de empresas del sector privado de hasta diez (10) trabajadores.

Muchos analistas en Colombia se declaran insatisfechos con esta clasificación porque agrupa un conjunto de trabajadores muy heterogéneos (FLÓREZ, 2002; NÚÑEZ 2002; RIBERO, 2003) e igual argumenta el BID (2004). Por supuesto, no les falta razón, pues es evidente que los subgrupos del conjunto mencionado son muy diferentes entre sí.

La razón de esta insatisfacción se encuentra en que los institucionalistas buscan algo común en el comportamiento de los informales: el incumplimiento de las normas. Sin embargo, el conjunto informal definido por el DANE se comporta de forma muy heterogénea con respecto a ese criterio institucional. Pero además las reagrupaciones propuestas también presentan una alta heterogeneidad. Por otra parte, para los estructuralistas la heterogeneidad del sector informal nunca ha sido un problema, pues en su visión la informalidad laboral es una categoría que abarca por residuo todo lo que no es moderno.

La medida que utiliza el DANE, tomada de la OIT, es intrínsecamente estructuralista. Y en este sentido no tiene nada de ingenua. Cuando se piensa en ella se encuentra que el criterio de clasificación de los trabajadores se relaciona con el tamaño de la empresa; es un criterio general que se aplica a todos los trabajadores: las empresas formales tienen acceso a un mayor acervo de capital físico y humano, mientras las empresas informales son poco intensivas en capital físico y humano. El supuesto implícito de las instituciones que trabajan con esta definición operativa de informalidad —OIT, PREALC, DANE— 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 quiénes son los trabajadores de menores ingresos.

Cabe recalcar que la carencia de capital (físico y humano) como característica común de los grupos informales, no implica un comportamiento homogéneo de los mismos; esta definición es tan amplia que ahí caben muchos tipos de trabajadores, los cuales, como se mencionó previamente, son completamente diferentes. Esta característica común tampoco elimina la condición residual del sector informal; por el contrario, la reafirma, pues los trabajadores que el sector moderno expulsa o no contrata se ven obligados a trabajar en empresas con requerimientos mínimos de capital o se lanzan al desempleo.

El criterio de clasificación estructuralista tiene un anclaje en la teoría económica. Ésta 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. Si esta visión es correcta, se puede desarrollar ampliando las categorías de los informales y los formales por tamaño de la empresa. La idea es que a mayor tamaño de planta se tiene 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 que agrupan entre 2 y 5 trabajadores (famiempresas), trabajadores en empresas con más de 5 y hasta 10 trabajadores (microempresas). Esta clasificación también reconoce el carácter de las relaciones sociales en las empresas: los cuenta propia son independientes y responden por sí mismos; en el caso de las famiempresas, las relaciones y las funciones se imbrican con las relaciones familiares, y no se establece una separación neta entre actividades familiares y de trabajo; en las microempresas, las relaciones están más mediadas por el mercado, son de carácter salarial, pero por la cercanía personal se preservan relaciones familiares, de amistad y, en general, no son completamente modernas, como en el caso de los sectores formales, en los cuales las relaciones son asalariadas y, muchas veces, mediadas por contratos laborales explícitos.

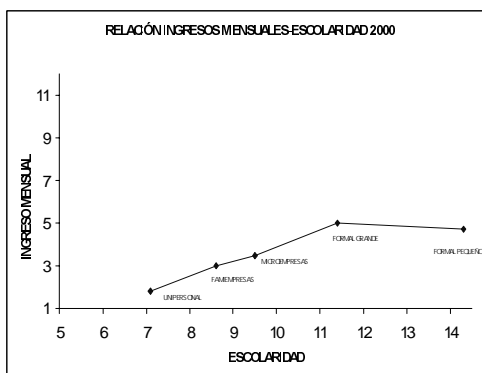
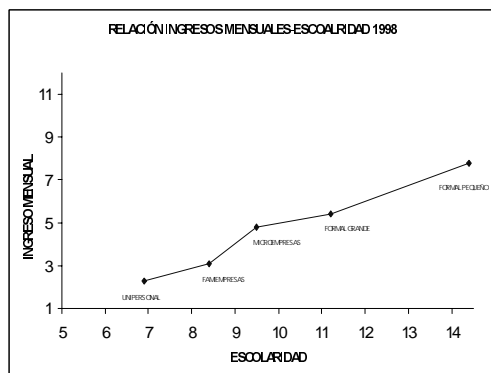
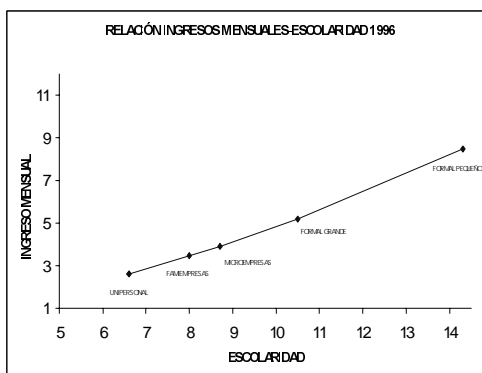
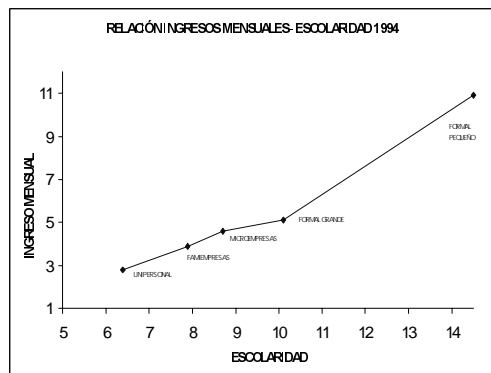
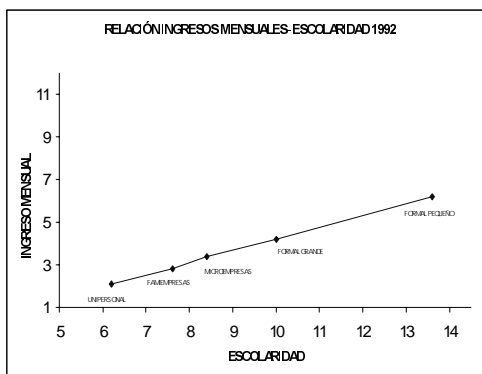
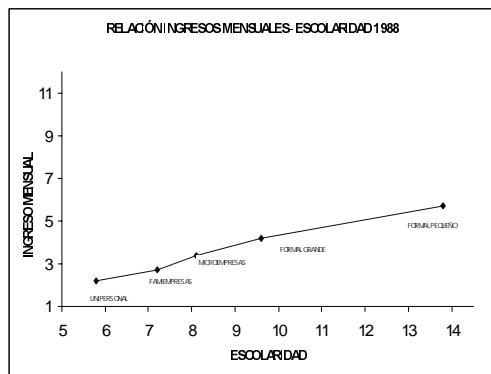
Por su parte, el sector formal se divide entre las empresas de hasta 10 trabajadores (empresa formal pequeña) y las empresas con más de 10 trabajadores (formal grande). Hubiera sido deseable identificar el sector de la mediana empresa (empresas entre 11 y 50 trabajadores), pero los datos de la Encuesta 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.

Una de las críticas al enfoque dualista del mercado laboral es que mira al mundo en blanco y negro: se es formal o informal. Pero, como plantean TOKMAN (2001) y STAVENHAGEN (1970), el mundo se compone de tonalidades grises. La subdivisión de los sectores formal e informal que se presenta arriba es una respuesta metodológica a la crítica anterior. Una sustentación empírica de la propuesta de desagregación se presenta en la sección cinco.

Una ilustración inicial de la validez de la relación de los ingresos con el acervo de capital humano y el tamaño de las empresas se presenta en la gráfica 1. Se observa claramente que en todos los años analizados el nivel de ingreso promedio de los trabajadores aumenta sistemáticamente 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 odontólogo es una persona altamente calificada y su consultorio implica una dotación relativamente alta de capital físico por trabajador. 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.

La gráfica 1 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 en promedio alrededor de 1.6 salarios mínimos; y un trabajador en una microempresa gana en promedio alrededor de 2 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; 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 maximización de ganancias y la acumulación de capital. Naturalmente, se deduce que las empresas intermedias pueden manejar lógicas de comportamiento que combinan o fluctúan entre estos dos objetivos.

**GRÁFICA 1**  
**Relación de ingresos mensuales, escolaridad y tamaño de planta**



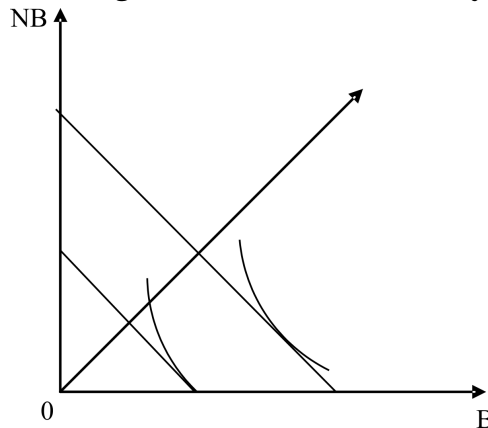
Nota: Los ingresos están medidos en cientos de miles de pesos de 1998; la escolaridad se mide en años de educación aprobada.

Fuente: ENH 1988-2000. Cálculos de los autores.



A continuación se sustenta el argumento de las diferencias de comportamiento por tamaño 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 se muestra en la figura 1, 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, que corresponde a las líneas de restricción presupuestaria más cercanas al origen, 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 sólo se encuentran para niveles de ingresos más altos, o sea para restricciones presupuestarias alejadas del origen.

**FIGURA 1**  
**Asignación del ingreso entre bienes básicos y no básicos**



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. Puede parecer extraño que se piensen los impuestos como bienes; pero si se entiende que la solidaridad social se realiza a través del funcionamiento del Estado es más fácil entender la propuesta; también se pueden entender los impuestos y los cobros institucionales como el precio de la convivencia, entendida ésta última como un bien público. Así, pues, incluso para niveles de ingreso intermedios sólo una pequeña fracción se destinará al pago de estos bienes institucionales. Presumiblemente esta fracción aumenta con el nivel de ingreso, como lo sugiere la figura 1. Por tanto, desde esta perspectiva, los más pobres tienden a ser ilegales (informales en la visión institucionalista) porque su objetivo primordial es la subsistencia.

La información disponible sobre la afiliación de los trabajadores a seguridad social (salud y pensiones) se examina en la sección cinco. No obstante, conviene adelantar aquí la presentación de algunos resultados. Los datos del mercado laboral colombiano muestran fehacientemente que la formalidad (institucional) aumenta con el nivel de ingresos. Es posible mostrar que para

todo nivel de ingreso existe un mayor nivel de cumplimiento con la afiliación a salud que a pensiones. Esta última característica se explica, de acuerdo con nuestra teoría, porque la salud se concibe como un bien de mayor necesidad e inmediatez (es un bien más básico) que el aseguramiento de la vejez.

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 inscriben en el contexto institucional simplemente porque son pobres.

Por otra parte, de nuestro enfoque también se deduce que la teoría de los mercados internos de trabajo 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 que aumenten el poder de negociación de los trabajadores en la distribución de los excedentes de valor generados por las empresas más productivas.

Algunas implicaciones de políticas del enfoque que se propone sobre la informalidad laboral son las siguientes:

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 DE SOTO (2000), 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.

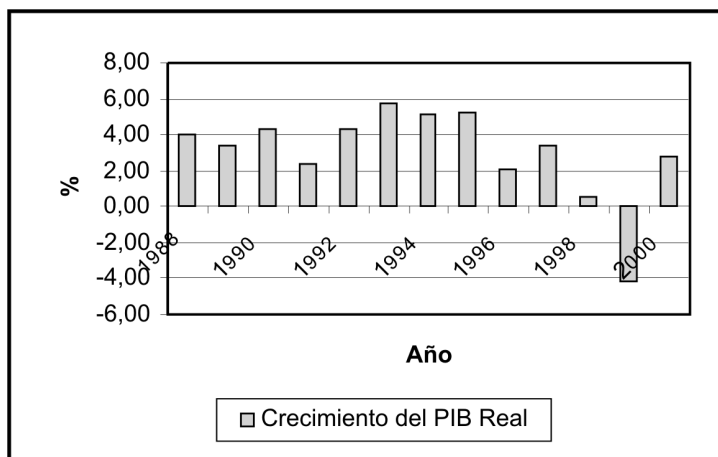
Finalmente, dado que muchos de los trabajadores informales trabajan en las calles, es importante consultar las condiciones del país y balancear el derecho al trabajo con el derecho al disfrute del espacio público. En cualquier caso, debe establecerse un tratamiento diferencial claro entre criminalidad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

## 5. Informalidad urbana en Colombia: un contraste de hipótesis

### 5.1. Características agregadas de la población en las principales áreas metropolitanas de Colombia

Conviene comenzar señalando la evolución de la actividad económica nacional en el período de análisis. Como se muestra en la gráfica 2, el período 1988-1995 fue un período de crecimiento alto: de 1987 a 1992 la economía nacional crece a una tasa promedio anual cercana al 4%; y entre 1993 y 1995 se crece a un tasa promedio anual cercana al 5%. Pero a partir de 1996 la economía colombiana se desacelera; en 1998 la economía se estanca (crecimiento casi nulo); y en 1999 se experimenta la recesión más fuerte del siglo XX después de la crisis de los años treinta: la tasa de crecimiento de 1999 es  $-4,2\%$ ; en el 2000 se presenta una débil recuperación.

**GRÁFICA 2**  
**Tasa de crecimiento del PIB:**  
**Colombia 1988-2000**



Fuente: DANE.

El comportamiento de la población urbana en relación con el mercado laboral se presenta en el cuadro 1 para los años pares entre 1988 y 2000. En este período se aprecia una leve tendencia a la disminución relativa de las personas que no están en edad de trabajar: los menores de doce años disminuyen del 24 al 22%. Esta evolución refleja el impacto del envejecimiento de la población.

**CUADRO 1**  
**Estructura de la población urbana en las diez principales áreas metropolitanas de Colombia**

	1988	1992	1994	1996	1998	2000
Población total						
% menores de 12	24.34	24.79	23.64	22.88	22.79	22.04
% PEI	31.67	28.77	30.87	31.5	28.95	28.26
% desempleados	5.25	5.15	4.51	5.31	7.64	10.14
% informales	22.05	22.7	22.04	21.76	23.01	24.29
% formales	16.63	18.56	18.9	18.53	17.61	15.27
PET						
% inactivos	41.86	38.26	40.43	40.85	37.49	36.25
% desempleados	6.94	6.85	5.91	6.89	9.89	13.01
% informales	29.14	30.18	28.86	28.22	29.81	31.16
% formales	21.98	24.68	24.75	24.02	22.8	19.58
PEA						
% desempleados (TD)	11.92	11.1	9.92	11.64	15.83	20.4
% informales	50.1	48.91	48.45	47.7	47.69	48.88
% formales	37.79	39.99	41.55	40.61	36.48	30.72
Ocupados						
% informales (ti) *	57.09	55.01	53.88	54.04	56.66	61.41
% formales	42.91	44.99	46.12	45.96	43.34	38.59
Tasa de informalidad por segmentos						
Unipersonal	23.64	23.73	24.89	24.64	28.60	33.21
Famiempresas	24.14	23.09	20.38	21.23	20.51	21.50
Microempresas	9.11	8.19	8.19	7.71	7.01	6.14
Tasa de formalidad por segmentos						
Formal pequeño	1.77	1.92	1.97	2.10	2.73	2.63
Formal grande	41.13	43.07	44.15	43.86	40.61	35.96

Fuente: Procesamiento de la ENH etapa 60 a la 108.

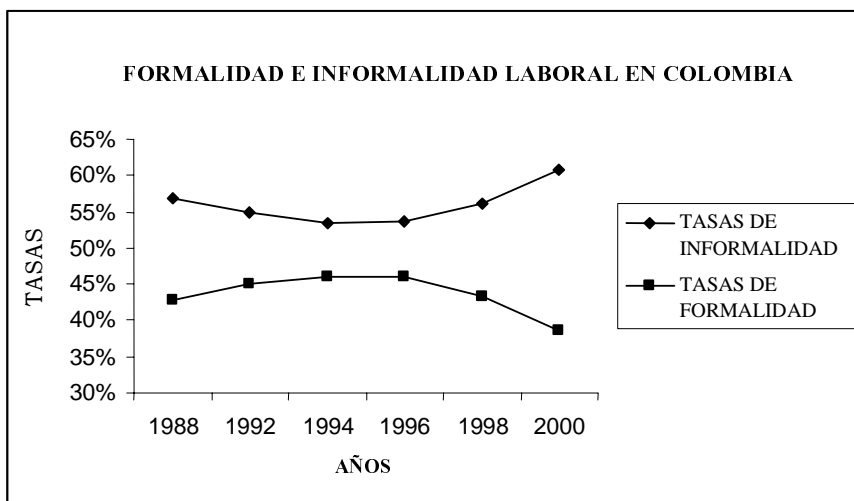
\* Se incluye una pequeña fracción de los trabajadores que no reportan pertenencia; la tasa de informalidad agregada es entonces ligeramente superior a la suma de los componentes (unipersonal, famiempresas y microempresas).

Entre 1988 y 1996 la población económicamente inactiva (PEI) fluctúa alrededor del 40% de la población en edad de trabajar (PET), pero en el período de menor actividad económica, 1988 y 2000, disminuye a 37,5 y 36,25%. La disminución de los inactivos significa que una fracción importante de amas de casa, estudiantes y ancianos entran al mercado laboral para complementar los disminuidos ingresos de los hogares. Este comportamiento explica parcialmente el aumento del desempleo y de la informalidad en los años de crisis.

Ya se mencionó que el período 1988-1995 se caracteriza por alto crecimiento económico. Por ello no es extraño que la tasa de desempleo ( $TD = D/PEA$ ) bajara del 11,9% en 1988 a 9,9%, el mínimo histórico, en 1994. Con la desaceleración a partir de 1996, y la recesión de 1998-2000, la tasa de desempleo aumenta fuertemente hasta llegar en el año 2000 a un máximo histórico, 20,4%. Así, pues, la tasa de desempleo presenta una dinámica anticíclica muy marcada: el desempleo disminuye en los auges y aumenta en las recesiones.

La informalidad en su conjunto también presenta un patrón anticíclico. Como muestra el cuadro 2 y la gráfica 3, la tasa de informalidad ( $TI = \text{informalidad}/\text{ocupación}$ ) disminuye en el período de auge: de 57,9% en 1988 pasa a 53,8% en 1994; y posteriormente con la crisis la informalidad aumenta: llega a 61,4% en 2000. Por el contrario, y correspondientemente, la tasa de formalidad ( $TF = \text{formalidad}/\text{ocupación}$ ) se comporta de forma procíclica: aumenta de 42,9% en 1988 a 46,1% en 1994, y luego disminuye hasta llegar en 2000 a 38,6%.

GRÁFICA 3

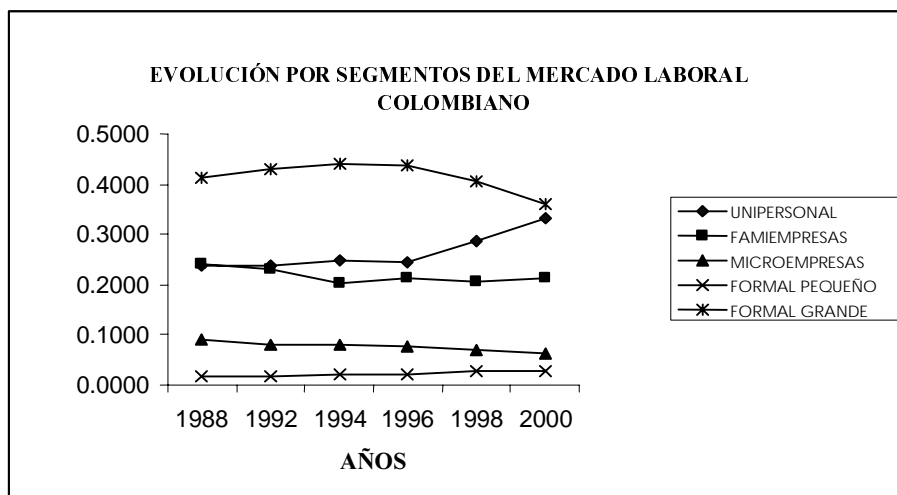


Fuente: ENH (véase cuadro 1).

La relación directa del sector formal con el ciclo económico se ha aducido como evidencia del carácter residual del último: en los auges el sector formal (moderno) se expande y absorbe una parte del trabajo del sector informal; y en las recesiones se presenta el comportamiento contrario: el sector moderno expulsa trabajadores que terminan en actividades informales. Se podría mencionar que el sector informal presenta un comportamiento anticíclico. Sin embargo, dado el carácter complementario de los indicadores ( $TI + TF = 1$ ), el comportamiento de la tasa de informalidad sólo puede ser el reflejo invertido del comportamiento de la tasa de formalidad.

Por tanto, para sustentar adicionalmente la hipótesis de residualidad es conveniente analizar la evolución de las tasas por subsectores (véase gráfica 4). El sector formal grande presenta el mismo comportamiento procíclico del conjunto del sector (su participación en el empleo pasa de 41,1% en 1998 a 44,2% en 1994, y luego baja en el año 2000 36%); la participación del sector formal pequeño es muy pequeña y no varía significativamente con el ciclo, incluso presenta una leve tendencia a aumentar (su participación pasa de 1,8% en 1988 a 2,6% en 2000). Son, pues, las empresas formales grandes las que atraen trabajadores durante los auges, y las que los expulsan en las recesiones.

GRÁFICA 4



Fuente: ENH (véase cuadro 1).

El sector informal presenta una característica peculiar: sus componentes son relativamente insensibles al ciclo económico, pero en su conjunto, como se mostró arriba, el sector informal es anticíclico. En la misma gráfica 4 se observa que el sector de las famiempresas es relativamente estable (con excepción del período inicial en el cual disminuye levemente, su participación

en el empleo fluctúa entre 20 y 21%); el sector de las microempresas tiende a disminuir su participación sistemáticamente desde 1988 (pasa de 9,1% en 1988 a 6,1% en 2000); y las empresas unipersonales aumentan su participación de forma sostenida (pasan de 23,6% en 1988 a 33,2% en 2000). Cuando se suman todos estos componentes se encuentra, sin embargo, que el comportamiento del sector informal en su conjunto es anticíclico: en el período de auge domina la disminución relativa en el empleo de las famiempresas y de las microempresas; y en el período de crisis domina el fuerte aumento de las empresas unipersonales.

Es importante mostrar que el fuerte aumento en la participación del sector unipersonal en el empleo entre 1988 y 2000 (de 10 puntos porcentuales), no puede ser explicado por el deterioro en la participación de las microempresas (de 3 puntos porcentuales), se requiere incorporar también la caída del empleo en el sector formal grande para explicar este comportamiento (5 puntos porcentuales). Además, como se mostró arriba, a este aumento del sector unipersonal también contribuye la entrada al mercado laboral de población tradicionalmente inactiva, especialmente en los años de crisis: 1998 y 2000.

Una explicación conjunta de estos comportamientos es consistente con la visión estructuralista sobre la segmentación laboral: la destrucción de empleos en el sector formal grande y en las microempresas se refleja en un aumento sostenido de los cuenta propia (“rebusque”) dado que las famiempresas son relativamente constantes (se forman y funcionan por vínculos familiares y son por tanto, relativamente inmunes al ciclo) y los formales pequeños (los profesionales o técnicos) no varían significativamente (los trabajadores calificados no cambian con mucha rapidez). Adicionalmente, las barreras a la movilidad operan hacia arriba —por la gran dificultad de reunir unos acervos mínimos de capital físico y humano—, pero no hacia abajo —pues la gente de todas formas necesita realizar actividades para garantizar la subsistencia—. Esta es la hipótesis complementaria del carácter residual del sector informal. Por tanto, desde 1996 el mercado laboral se llena de trabajadores por cuenta propia que son expulsados del sector formal grande y de las microempresas.

En ORTIZ y URIBE (2004) se ofrece una explicación estructural del comportamiento del mercado laboral que incide en una profundización de la informalidad laboral en Colombia; básicamente se plantea que la apertura económica induce una desindustrialización que se resuelve en una menor capacidad de generación de “buenos” empleos con el consiguiente efecto señalado. Por otra parte, y ya como una explicación coyuntural, la crisis económica del período 1996-2000 profundiza la tendencia al deterioro del mercado laboral, tanto en términos cuantitativos (mayor desempleo) como en términos cualitativos (mayor informalidad). Es difícil distinguir los efectos, pero muy probablemente

actúan en la misma dirección, sobre todo en la segunda mitad de la década de los noventa.

## 5.2. Algunas características del mercado laboral colombiano

Algunas características agregadas del empleo formal e informal se presentan en el cuadro 2. Un análisis más desagregado se presenta en la tercera sección de este capítulo.

**CUADRO 2**  
**Características de la población ocupada en las diez principales áreas metropolitanas de Colombia por sectores**

Año	1988	1992	1994	1996	1998	2000
<b>Variable</b>						
<b>Nivel de escolaridad</b>						
Formal	9.5	9.9	10.1	10.4	11	11.4
Informal	6.5	6.8	7.1	7.1	7.3	7.5
Total	7.7	8.1	8.4	8.5	8.7	8.8
<b>Experiencia potencial <sup>1</sup></b>						
Formal	17.2	17.1	16.9	16.7	17	16.9
Informal	21.2	21	21.6	22.2	22.2	22.5
Total	19.5	19.4	19.6	19.8	20.2	20.5
<b>Horas trabajadas*</b>						
Formal	47.6	48	48.2	48	47.8	48.7
Informal	49.2	48.1	49.1	48.3	47.6	47.4
Total	48.6	48.1	48.7	48.2	47.7	47.8
<b>Ingresos mensuales**</b>						
Formal	4	4.1	4.9	4.8	5.1	4.7
Informal	2.4	2.4	3.1	2.7	2.6	2.1
Total	3	3.1	3.9	3.6	3.6	3
<b>Tiempo de trabajo (antigüedad)***</b>						
Formal	6.3	6.2	6.1	6.1	6.6	2.8
Informal	6	5.8	6.7	6.9	6.8	2.6
Total	6	6	6.4	6.6	6.7	2.7
<b>Género: masculino</b>						
Formal	63.6	62.2	61.7	60.2	58.5	56.4
Informal	60.4	58.3	58.9	59.6	57.1	56
Total	61.7	60	60.2	59.9	57.6	56.1
<b>Jefatura del hogar</b>						
Formal	46.8	47.9	46.8	45.1	46.2	46.7
Informal	43.1	43.1	45.6	46	45	44.6
Total	44.6	45.2	46.1	45.6	45.5	45.3

\* A la semana.

\*\* Ingresos laborales reales, con base diciembre de 1998 en cientos de miles de pesos.

\*\*\* En años.

<sup>1</sup> Se define como: edad menos nivel de educación más alto alcanzado menos siete.

Fuente: Procesamiento de la ENH etapas 60 a la 108.



Para empezar, la escolaridad media ha aumentado en ambos sectores pero lo ha hecho más rápidamente en el sector formal. La escolaridad de los formales en 1998 era de 9.5 años y aumenta a 11.4 en 2000, casi dos años adicionales de escolaridad. Los informales parten de un menor nivel de escolaridad en 1988, 6.5 años, y aumentan a 7.5 años en 2000, un año de escolaridad adicional en el período analizado. Por tanto, la brecha relativa de escolaridad aumenta.

Mientras la experiencia potencial de los trabajadores formales ha permanecido relativamente estable alrededor de 17 años en el período de análisis, la de los informales pareciera tener una tendencia al aumento, pues aumenta de 21 a algo más 22 años en el mismo período.

El tiempo trabajado por semana es bastante estable alrededor de las 48 horas semanales; parece que los informales trabajaban un poco más al principio del período analizado, pero la brecha se ha venido cerrando.

Con respecto al ingreso real mensual promedio se observa un aumento en la fase expansiva de la economía nacional (1988-1994), tanto para los formales como para informales. Sin embargo, en este período los trabajadores informales experimentan una mayor ganancia relativa que los formales: entre 1988 y 1994 la remuneración media de los informales aumenta 29%, mientras la de los formales aumenta 22%. Ello implica que las remuneraciones son más elásticas con respecto a la actividad económica en el sector informal. El mismo comportamiento se observa durante la recesión (1996-2000). Medido en pesos de 1998, el ingreso real de los formales tiende a mantenerse alrededor de \$490.000, mientras que el ingreso real de los informales disminuye de \$310.000 en 1994 a \$210.000 en 2000 —una disminución del 32%—. Por consiguiente, la brecha de ingresos entre formales e informales se amplía. Este comportamiento es compatible con la hipótesis de que los ajustes en el sector formal son de cantidades (remuneraciones más rígidas), mientras que los ajustes en el sector informal son de precios (remuneraciones más flexibles).

La antigüedad promedio en el trabajo se sitúa con variaciones alrededor de seis años. Aparece un dato inconsistente en 2000; la información del Banco de Fuentes Primarias dice que es un tiempo en semanas aunque los manuales del DANE indican que se trata de meses. Adicionalmente, esta información se debe tomar con cuidado porque el DANE trunca la información de antigüedad para los casos de más de 10 años.

Las mujeres han aumentado su participación laboral, especialmente en el sector formal. Por consiguiente, como se muestra en el cuadro 2, la participación masculina ha disminuido. En 2000 la participación femenina es de 44% en ambos sectores.

El peso de los jefes de hogar ha tenido oscilaciones sin un patrón definido. En general, los jefes del hogar representan el 45% de la fuerza laboral.

### 5.3. Contraste de las hipótesis estructuralista e institucionalista en el mercado laboral colombiano

#### 5.3.1. Contraste del enfoque estructuralista

En esta sección se presentan las características que se relacionan con la calidad del empleo por tamaño de la empresa (cuadro 3). En el enfoque estructuralista se plantea que existen dos mercados laborales segmentados que se diferencian por la calidad del empleo. La idea aquí es corroborar si esta proposición se mantiene.

En primer lugar, la escolaridad siempre aumenta con el tamaño de las firmas y con el nivel de formalidad. No obstante, la escolaridad media de las firmas formales pequeñas es mayor que la escolaridad promedio de las firmas formales grandes. Esto se explica fácilmente por el hecho de que las primeras están compuestas casi exclusivamente por profesionales y técnicos en empresas unipersonales, mientras las firmas formales grandes son mucho más heterogéneas en la composición educativa de sus trabajadores.

La experiencia es mayor en las firmas informales unipersonales y en las famiempresas, confirmando que los trabajadores tienden a terminar su ciclo laboral en actividades informales de mayor autonomía.

En general, los trabajadores laboran alrededor de 48 horas semanales. En las famiempresas se labora en promedio unas dos horas más por semana; pero no es una diferencia grande. Sólo los formales pequeños trabajan entre 40 - 42 horas por semana; o sea unas seis horas menos por semana. Esta sí es una diferencia significativa.

El ingreso mensual real *per cápita* aumenta significativamente con el tamaño de la empresa y con el nivel de formalidad; se constata siempre que el ingreso medio de los trabajadores unipersonales (el “rebusque”) es inferior al ingreso medio de los trabajadores en las famiempresas, y el de éstos inferior al ingreso medio en las microempresas. Además, se comprueba que el ingreso medio de las microempresas, es aproximadamente igual al ingreso medio de todos los trabajadores. Por consiguiente, como muestran los datos, el ingreso medio en el sector formal es mayor que en el sector informal. Se comprueba que los formales pequeños ganan más en promedio que los trabajadores en las firmas formales grandes; recordar que en el primer subsector hay mayor composición de fuerza laboral calificada. También se observa, como se mencionó arriba, que el ingreso real *per cápita* de los formales pequeños —usualmente unipersonales— son más volátiles y procíclicos que los ingresos de otras categorías de trabajadores.

En cuanto al género, la composición hombre/mujer es bastante estable en la razón 62/38. Sólo en las empresas unipersonales informales —el rebusque— la composición de género es más igualitaria pues fluctúa alrededor de la razón 51/49.

Del 40 al 50% de los trabajadores son jefes de hogar. La mayor proporción (50%) se encuentra entre los formales pequeños. La menor proporción se encuentra entre los trabajadores de microempresas (40%).

**CUADRO 3**  
**Características laborales por tamaño de la empresa**

Variable	Año					
	1988	1992	1994	1996	1998	2000
<b>Escolaridad</b>						
Informal						
Unipersonal	5.8	6.2	6.4	6.6	6.9	7.1
Famiempresas	7.2	7.6	7.9	8.0	8.4	8.6
Microempresas	8.1	8.4	8.7	8.7	9.5	9.5
Formal						
Pequeño	13.8	13.6	14.5	14.3	14.4	14.3
Grande	9.6	10.0	10.1	10.5	11.2	11.4
Total	8.1	8.5	8.7	9.0	9.4	9.3
<b>Experiencia</b>						
Informal						
Unipersonal	24.5	24.5	24.9	25.7	25.0	25.0
Famiempresas	19.4	18.7	19.3	19.8	19.6	19.5
Microempresas	16.2	16.3	16.8	17.1	16.9	16.5
Formal						
Pequeño	16.8	18.1	19.5	18.6	18.9	18.3
Grande	16.9	16.8	16.6	16.2	16.2	16.6
Total	19.2	19.0	19.3	19.5	19.6	20.1
<b>Horas trabajadas*</b>						
Informal						
Unipersonal	48.1	46.9	47.7	47.2	45.0	45.7
Famiempresas	50.2	49.2	50.7	49.9	49.1	51.5
Microempresas	48.7	48.7	49.2	48.4	49.0	49.4
Formal						
Pequeño	41.8	42.5	42.6	40.8	40.1	40.8
Grande	47.5	48.1	48.3	48.2	48.0	49.9
Total	48.3	48.0	48.6	48.2	47.2	48.6
<b>Ingresos mensuales**</b>						
Informal						
Unipersonal	2.2	2.1	2.8	2.6	2.3	1.8
Famiempresas	2.7	2.8	3.9	3.5	3.1	3.0
Microempresas	3.4	3.4	4.6	3.9	4.8	3.5
Formal						
Pequeño	5.7	6.2	10.9	8.5	7.8	4.7
Grande	4.2	4.2	5.1	5.2	5.4	5.0
Total	3.3	3.3	4.3	4.1	4.1	3.4

<b>Género</b>						
Informal						
Unipersonal	51.5	49.9	51.7	55.2	50.9	49.6
Famiempresas	63.9	63.4	64.6	62.8	61.1	62.5
Microempresas	63.8	63.8	62.4	62.5	58.6	59.1
Formal						
Pequeño	65.4	68.2	69.1	67.7	63.7	65.4
Grande	62.5	60.9	60.4	58.7	56.6	55.6
Total	60.4	59.2	59.4	59.2	56.2	55.6
<b>Jefatura de hogar</b>						
Informal						
Unipersonal	46.1	46.8	48.4	51.3	47.9	45.7
Famiempresas	42.5	41.6	44.7	43.7	43.0	44.9
Microempresas	38.2	39.3	41.3	41.7	41.6	41.7
Formal						
Pequeño	51.5	55.9	53.2	53.2	50.5	51.4
Grande	46.8	47.2	46.1	43.9	44.9	46.6
Total	44.9	45.3	46.1	45.7	45.3	45.8

\* A la semana.

\*\* Ingresos laborales reales, con base diciembre de 1998 en cientos de miles de pesos.

Fuente: procesamiento de la ENH etapas 60 a la 108.

A continuación se analiza la estructura de los diferentes tipos de empresas por posición ocupacional durante el período 1988-2000. Dado que las estructuras son relativamente estables no se hará énfasis en las variaciones sino en su composición. Así, pues, el cuadro 4 revela que los trabajadores unipersonales son predominantemente trabajadores por cuenta propia, su participación fluctúa entre 76 y 83%; siguen en orden de importancia los trabajadores del servicio doméstico, cuya participación fluctúa entre 13 y 18%; una proporción pequeña, de no más del 5%, se declara obrero —posiblemente maestros de obra que trabajan solos—. La distribución de las posiciones ocupacionales en las famiempresas es menos concentrada: la participación de los obreros fluctúa entre 52 y 58%, la de los patrones fluctúa entre 20 y 25%, la participación de los trabajadores familiares sin remuneración fluctúa entre el 6 y el 10%, y se encuentra que entre el 10 y el 15% de los trabajadores se declara trabajador por cuenta propia. Éstos últimos son probablemente trabajadores por cuenta propia que salen al “rebusque” acompañados con algún familiar o algunos familiares, por lo cual quedan clasificados como famiempresas, y también pueden ser trabajadores que quedan mal clasificados por error de la encuesta de hogares. En las microempresas predominan los obreros —su participación fluctúa entre 83 y 87%—, la participación de los patrones fluctúa entre 9 y 11%; una pequeña fracción que fluctúa entre 1 y 3% se declara trabajador familiar sin remuneración; y también una pequeña fracción, que fluctúa entre 1,5 y 3%, se declara trabajador por cuenta propia, lo cual es posiblemente el resultado de errores en la clasificación de los

trabajadores durante la encuesta. De cualquier forma, esta estructura ocupacional muestra que, a diferencia de la situación de las empresas unipersonales y las famiempresas, en las microempresas predominan las relaciones asalariadas.

En las empresas formales pequeñas predominan los trabajadores por cuenta propia —su participación es del 100% de 1988 a 1994, y fluctúa entre 80 y 86% entre 1996 y 2000—; esta variación se debe a que a partir de 1996 un grupo de trabajadores del gobierno se clasifica como formal pequeño (posiblemente el caso de trabajadores del sector público que laboran en unidades laborales pequeñas); en cualquier caso, este tipo de empresas se compone mayoritariamente de técnicos y profesionales que trabajan solos o en unidades de producción pequeñas. La estructura de las empresas formales grandes (más de 10 trabajadores) es la más estable, de tal manera que se puede expresar su composición sin necesidad de mostrar su variación: 75% son obreros, 23% son empleados del gobierno y 2% son patrones; esta estructura ocupacional revela relaciones laborales modernas: predominan las relaciones asalariadas y contractuales.

Es posible establecer que las relaciones asalariadas aumentan con el tamaño de la empresa. Como es una relación estable sólo se citan los datos del año 2000; la participación de los obreros entre los trabajadores de las diferentes empresas en el 2000 es la siguiente: 2,9% en las empresas unipersonales; 56,2% en las famiempresas; 86% en las microempresas; no hay obreros entre los formales pequeños por definición; 75,3% en las empresas formales grandes (equivalen a 97,2% si se excluyen los empleados del gobierno). Por tanto, la modernización y el tamaño de planta van de la mano.

**Cuadro 4**  
**Posición ocupacional por tamaño de la empresa**

<b>Año</b>						
<b>Variable</b>	<b>1988</b>	<b>1992</b>	<b>1994</b>	<b>1996</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>
<b>Unipersonal</b>						
Servicio doméstico	18.4	16.8	15.4	12.6	13.0	13.2
Trabajador familiar	0.2	0.3	0.2	0.2	0.7	0.2
Cuenta propia	76.3	77.9	79.2	81.1	79.8	83.3
Obrero	5.1	5.0	5.2	5.6	5.9	2.9
Patrón				0.4	0.6	0.3
Total	100	100	100	100	100	100
<b>Famiempresas</b>						
Servicio doméstico	3.1	3.8	2.2	2.9	2.3	2.3
Trabajador familiar	10.1	9.0	5.8	5.4	6.6	7.3
Cuenta propia	15.7	10.4	9.3	12.9	14.8	14.6
Obrero	51.7	54.2	57.6	58.5	55.0	56.2
Patrón	19.5	22.6	25.1	20.3	21.3	19.6
Total	100	100	100	100	100	100

<b>Microempresas</b>						
Servicio doméstico	0.9	1.0	0.3	0.6	0.4	0.3
Trabajador familiar	3.2	2.7	1.3	1.2	1.5	1.4
Cuenta propia	2.5	1.4	1.5	1.9	3.0	2.9
Obrero	83.1	83.8	85.8	87.4	85.1	86.0
Patrón	10.4	11.2	11.0	8.9	9.9	9.3
Total	100	100	100	100	100	100
<b>Formal pequeño</b>						
Cuenta propia	99.0	100.0	100.0	85.2	79.8	86.5
Obrero	0.7					
Empleado del gobierno				14.8	20.2	13.5
Patrón	0.3					
Total	100	100	100	100	100	100
<b>Formal grande</b>						
Cuenta propia			0.1	0.1	0.2	0.8
Obrero	71.1	74.5	76.5	77.6	74.2	75.3
Empleado del gobierno	26.8	23.3	21.3	20.6	23.9	22.5
Patrón	2.1	2.2	2.2	1.6	1.7	1.4
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Procesamiento de la ENH etapas 60 a la 108.  
Valores en porcentaje.

Un indicador de modernidad en las relaciones laborales es que éstas se desarrollen en locales fijos. Con la información del cuadro 5 se comprueba que entre las empresas informales la participación del local fijo como espacio laboral aumenta con el tamaño de las empresas: pasa del 13-16% en las famiempresas, al 53-60% en las famiempresas, y a 76-85% entre las microempresas. Entre las famiempresas el sitio predominante de trabajo son las viviendas (propias o ajenas) con una participación de más del 50%, le sigue en orden de importancia el trabajo por fuera de un local (sitio descubierto, vehículo, puerta a puerta, o kiosco) con una participación promedio del 33%. Para las famiempresas el local fijo es mucho más importante (57%), como se estableció arriba, pero también es importante el trabajo en viviendas (26%), y por fuera de un local (16%). Las microempresas están predominantemente ubicadas en locales fijos (81%), los otros espacios de trabajo no son individualmente muy importantes.

Entre las empresas formales también predomina el local fijo, especialmente entre las grandes, con una participación del 85%. Entre las empresas formales pequeñas, el 55% labora en locales fijos, pero un poco más del 30% de los trabajadores laboran en viviendas, lo cual se explica por el carácter personal de estas empresas.

**CUADRO 5**  
**Espacio de actividad por tamaño de empresa**

<b>Año</b>						
<b>Variable</b>	<b>1988</b>	<b>1992</b>	<b>1994</b>	<b>1996</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>
<b>Unipersonal</b>						
Vivienda	33.9	32.4	33.1	30.2	28.7	28.6
Otras viviendas	20.5	23.0	21.3	21.3	22.9	27.6
Kiosko	1.8	2.4	2.5	2.4	1.5	1.7
Vehículo	9.6	9.4	9.7	11.9	11.4	10.4
Puerta a puerta	5.6	5.6	5.6	6.0	6.8	6.3
Sitio al descubierto	15.0	13.7	13.5	11.4	12.5	13.3
Local fijo	13.7	13.5	14.2	16.8	16.3	12.2
Total	100	100	100	100	100	100
<b>Famiempresas</b>						
Vivienda	23.5	20.2	16.4	16.0	16.9	16.0
Otras viviendas	8.8	10.2	10.8	10.2	9.6	9.7
Kiosko	1.3	1.9	1.7	1.4	1.1	1.7
Vehículo	5.8	5.8	5.8	6.0	5.3	6.4
Puerta a puerta	1.7	1.8	1.5	1.6	1.8	2.9
Sitio al descubierto	6.3	6.2	4.9	4.8	4.0	4.8
Local fijo	52.7	53.9	58.8	60.1	61.2	58.5
Total	100	100	100	100	100	100
<b>Microempresas</b>						
Vivienda	7.2	6.0	3.4	3.7	3.5	2.2
Otras viviendas	5.2	5.5	6.2	6.8	4.4	3.5
Kiosko	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3
Vehículo	2.2	2.9	3.7	3.3	3.4	3.9
Puerta a puerta	1.8	1.4	2.2	2.3	1.9	2.2
Sitio al descubierto	7.6	4.5	4.3	3.9	3.8	3.0
Local fijo	75.9	79.4	80.0	79.6	82.7	84.8
Total	100	100	100	100	100	100
<b>Formal pequeño</b>						
Vivienda	16.2	18.9	27.4	23.1	24.0	27.1
Otras viviendas	11.5	14.1	11.4	13.6	11.5	14.6
Kiosko	0.0	0.0	0.1	0.0	0.	0.1
Vehículo	0.0	0.5	1.0	1.0	1.6	1.5
Puerta a puerta	1.6	1.6	1.0	1.6	1.8	1.3
Sitio al descubierto	5.7	7.3	4.5	4.9	4.4	6.0
Local fijo	64.9	57.5	54.6	55.8	56.7	49.3
Total	100	100	100	100	100	100
<b>Formal grande</b>						
Vivienda	0.4	0.4	0.7	0.4	0.5	0.5
Otras viviendas	2.2	2.7	3.0	2.4	1.8	1.8
Kiosko	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2
Vehículo	5.9	6.1	6.0	6.2	5.3	5.8
Puerta a puerta	1.7	1.6	2.1	1.8	2.2	2.5
Sitio al descubierto	6.3	5.1	5.1	4.7	4.0	4.4
Local fijo	83.3	83.8	82.9	84.2	86.0	84.7
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Procesamiento de la ENH etapas 60 a la 108.

Valores en porcentajes.

El nivel educativo por posición ocupacional y tamaño de la empresa se relaciona en el cuadro 6. La característica sincrónica más importante del nivel educativo de la población laboral es que tiende a aumentar con el tamaño de la empresa. Así, en 2000, un trabajador unipersonal posee en promedio 6.7 años de escolaridad; un trabajador de una famiempresa posee en promedio 8.1 años de escolaridad; un trabajador de una microempresa posee en promedio 9.1 años de escolaridad. Entre los trabajadores formales pequeños la escolaridad promedia es de 14 años y entre los formales grande de 11.2 (en promedio los formales tienen mayor escolaridad que los informales).

La característica intertemporal más importante del nivel educativo de la población laboral es que tiende a aumentar. Durante el período 1988 y 2000 los trabajadores informales ganaron en promedio 1.2 años de escolaridad: se pasó de 5.5 a 6.7 años de escolaridad entre los trabajadores unipersonales, de 6.9 a 8.1 años de escolaridad entre los trabajadores de las famiempresas; y de 7.8 a 9.1 años de escolaridad entre los trabajadores de las microempresas. Hubo un pequeño incremento de 0.7 años de escolaridad entre los trabajadores formales pequeños (se pasó de 13.3 a 14 años de escolaridad); este pequeño avance se explica porque este tipo de trabajadores se caracterizan por los mayores niveles de escolaridad y no tienen por tanto mucho margen para incrementar esta dotación. La mayor ganancia en escolaridad se dio entre los trabajadores formales de las empresas grandes que aumentaron 2.2 años de escolaridad: esta variable pasó de 9 a 11.2 años de escolaridad en el período mencionado.

A continuación se examina la escolaridad por categoría ocupacional. Se concluye del cuadro 6 que entre los informales el mayor nivel educativo le corresponde a los patrones —en 2000 fluctúa entre 9 y 11 años de educación—, seguidos por los obreros y los trabajadores familiares sin remuneración —su nivel educativo en 2000 fluctúa entre 8 y 10 años de educación—, y éstos, a su vez, seguidos por los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores del servicio doméstico —su nivel educativo en 2000 fluctúa entre 6 y 8 años de educación para los informales—. Entre los trabajadores formales la mayor educación le corresponde los trabajadores por cuenta propia, pues obviamente en su mayoría son profesionales o técnicos que trabajan independientemente. Siguen en orden de importancia los patrones, los empleados del gobierno y los obreros. Resalta en esta información que la dotación educativa de los trabajadores formales es más equitativa que entre los trabajadores informales.



**CUADRO 6**  
**Nivel educativo por posición ocupacional y tamaño de la empresa**

Variable	1988	1992	1994	1996	1998	2000
<b>Unipersonal</b>						
Trabajador familiar	7.4	8.5	7.6	6.4	7.0	8.3
Obrero	6.2	6.7	7.0	7.2	7.8	7.9
Servicio doméstico	4.4	4.7	4.8	4.8	5.1	5.5
Cuenta propia	5.8	6.2	6.4	6.5	6.6	6.9
Patrón	0.0	0.0	0.0	9.1	7.6	10.0
Total	5.5	6.0	6.2	6.3	6.5	6.7
<b>Famiempresas</b>						
Trabajador familiar	6.5	6.7	7.2	7.4	7.6	7.7
Obrero	7.0	7.4	7.6	7.6	7.9	8.1
Servicio doméstico	4.9	4.9	4.8	5.2	5.4	5.9
Cuenta propia	6.0	6.5	6.8	7.3	6.9	7.2
Patrón	8.0	8.1	8.5	8.6	9.1	9.4
Total	6.9	7.3	7.6	7.7	8.0	8.1
<b>Microempresas</b>						
Trabajador familiar	8.4	7.6	9.4	8.6	9.3	10.1
Obrero	7.6	7.9	8.2	8.3	8.6	8.9
Servicio doméstico	5.2	4.7	5.6	6.1	5.9	8.6
Cuenta propia	7.9	7.4	7.1	7.9	7.8	7.3
Patrón	9.5	10.3	10.1	10.3	11.0	11.4
Total	7.8	8.1	8.4	8.4	8.8	9.1
<b>Formal pequeño</b>						
Obrero	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Empleado del gobierno	0.0	0.0	0.0	11.9	11.9	12.3
Cuenta propia	13.4	13.2	14.4	14.1	14.2	14.2
Patrón	4.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	13.3	13.2	14.4	13.8	13.7	14.0
<b>Formal grande</b>						
Obrero	8.7	9.1	9.3	9.6	10.1	10.5
Empleado del gobierno	11.0	11.5	11.7	12.3	12.9	13.2
Cuenta propia	0.0	0.0	14.6	14.8	13.9	14.7
Patrón	11.3	11.3	11.6	12.2	12.4	13.6
Total	9.3	9.7	9.9	10.2	10.8	11.2

Fuente: Procesamiento de la ENH etapas 60 a la 108.

El nivel de ingreso mensual por tamaño de la firma y posición ocupacional se presenta en el cuadro 7. Con respecto al nivel de ingreso real se capta inmediatamente que aumenta con el tamaño de la firma: en 2000, y medido en pesos de 1998, el promedio de ingresos de un trabajador unipersonal es de \$170.000, el promedio de ingresos de un trabajador de una famiempresa es de \$260.000, el promedio de ingreso de un trabajador de una microempresa es de \$320.000; un trabajador de una empresa formal pequeña gana en

promedio \$490.000, y un trabajador de una empresa formal grande gana en promedio \$470.000. Los patrones ganan mucho más que los demás trabajadores.

Si se tiene en cuenta que el salario mínimo colombiano en 1998 fue de \$203.826, se deduce que en este año los trabajadores unipersonales reciben mensualmente en promedio el salario mínimo; los trabajadores de las famiempresas reciben mensualmente en promedio 1.5 salarios mínimos; los trabajadores de las microempresas reciben en promedio un poco menos de 2 salarios mínimos; los trabajadores formales de empresas pequeñas reciben en promedio 3 salarios mínimos; y los trabajadores formales de empresas grandes reciben en promedio 2.5 salarios mínimos.

Los ingresos se comportan de forma procíclica: aumentan de 1988 a 1994, y luego caen hasta llegar en 2000 a niveles cercanos o ligeramente inferiores a los de 1988. Después de 1994 sólo los ingresos promedios de los trabajadores formales de empresas grandes cuyos ingresos mantienen aproximadamente la capacidad de compra de 1994 hasta el 2000. No es extraño, como se mostró arriba, que éstos sean los trabajadores que aumentan en mayor medida su dotación educativa. Ello denota por supuesto un empeoramiento en la distribución del ingreso a favor de las empresas formales grandes y en contra de las demás.

Se vio en el capítulo anterior que el ingreso de los trabajadores aumenta con la escolaridad y el tamaño de la firma en la cual trabajan. Las regresiones que se analizarán posteriormente también muestran que el ingreso aumenta con la experiencia. Por tanto, si se postula que el tamaño es una variable sustituta —bastante imperfecta— del capital físico, se puede plantear que la economía urbana de Colombia experimenta rendimientos crecientes a escala en capital físico y capital humano. La imperfección de la variable tamaño de planta como sustituta del capital físico se manifiesta en la aparente contradicción entre el “menor” tamaño de las firmas formales pequeñas y su mayor ingreso; evidentemente, es posible que en número de trabajadores estas firmas sean pequeñas, pero probablemente en capital humano y físico pueden ser más intensivas que muchas firmas formales grandes. Esta hipótesis sobre la relación entre tamaño, educación e ingresos se desarrolla a mayor profundidad en el capítulo 5 de este trabajo.

Los datos demuestran que los ingresos de las firmas formales pequeñas son más volátiles que los de las demás firmas. Además sus ingresos son procíclicos: en los periodos de auge económico tiene ingresos mayores, por ejemplo en 1994 y 1996, y en los periodos de crisis los ingresos son menores, por ejemplo en 2000.

**CUADRO 7**  
**Nivel de ingreso mensual promedio por posición ocupacional y tamaño de la empresa**

<b>Variables</b>	<b>1988</b>	<b>1992</b>	<b>1994</b>	<b>1996</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>
<b>Unipersonal</b>						
<b>Trabajador familiar</b>	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Obrero	2.9	2.7	2.8	2.9	2.8	2.4
Servicio doméstico	0.9	0.9	1.1	1.2	1.2	1.3
Cuenta propia	2.3	2.2	2.8	2.4	2.1	1.7
Patrón	0.0	0.0	0.0	4.9	4.2	6.6
Total	2.0	2.0	2.5	2.3	2.0	1.7
<b>Famiempresas</b>						
Trabajador familiar	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Obrero	2.2	2.1	2.5	2.4	2.4	2.2
Servicio doméstico	1.1	1.1	1.4	1.5	1.6	1.8
Cuenta propia	2.4	2.7	3.3	3.3	2.6	2.1
Patrón	4.9	4.9	6.9	6.1	6.3	5.0
Total	2.5	2.6	3.5	3.1	3.1	2.6
<b>Microempresas</b>						
Trabajador familiar	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Obrero	2.5	2.6	3.0	2.7	3.0	2.8
Servicio doméstico	1.1	1.2	1.6	1.2	1.5	1.8
Cuenta propia	5.3	4.6	3.8	4.3	6.7	1.8
Patrón	9.2	7.8	15.0	9.3	11.9	8.6
Total	3.2	3.1	4.3	3.3	3.9	3.2
<b>Formal pequeño</b>						
Obrero	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Empleado del gobierno	0.0	0.0	0.0	4.0	6.2	4.2
Cuenta propia	5.2	5.6	9.9	10.0	6.2	5.0
Patrón	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	5.1	5.6	9.9	9.1	6.2	4.9
<b>Formal grande</b>						
Obrero	3.4	3.5	3.9	3.9	4.3	4.1
Empleado del gobierno	4.7	4.9	5.6	5.8	6.5	6.1
Cuenta propia	0.0	0.0	14.4	16.4	9.6	6.6
Patrón	11.1	11.0	25.7	19.5	18.0	13.0
Total	3.9	4.0	4.7	4.6	5.0	4.7

Fuente: Procesamiento de la ENH etapas 60 a la 108.

Nota: Ingresos laborales reales en cientos de miles de pesos con base en 1998.

### 5.3.2. Contraste del enfoque institucionalista

El análisis institucionalista sobre la informalidad hace énfasis en la disposición que tienen los agentes para asumir los costos de transacción que impone el Estado. Por eso, en esta sección se examina la afiliación a salud,

la afiliación a prestación pensional, la existencia de contrato escrito y el cumplimiento con el pago de salario mínimo.

Como muestra el cuadro 8, en todos los años la afiliación a prestaciones de salud aumenta con el tamaño de la empresa, tanto para informales como para formales. Nótese, sin embargo, que incluso los formales grandes tienen un alto grado de incumplimiento (entre 15 y 18%). El incumplimiento es aún mayor para los informales pequeños (entre 52 y 74%). Posiblemente este efecto se debe a la ineffectividad del control gubernamental, el cual es más evidente para las empresas pequeñas; este es un argumento institucionalista que se debe rescatar. No se puede recurrir aquí al argumento de los ingresos (de corte estructuralista) pues se sabe claramente que el ingreso medio de los formales pequeños es mayor que el ingreso medio de los formales grandes. De todas formas los dos argumentos aplican: a mayor tamaño, mayor ingreso y mayor formalización; y también, a mayor tamaño, mayor visibilidad y mayor formalización.

El cuadro 8 también muestra que la afiliación a pensiones se comporta con la misma lógica de la afiliación a salud: a mayor tamaño, mayor ingreso y mayor afiliación a pensiones; y, a mayor tamaño, mayor visibilidad y mayor afiliación. Nótese que en el caso de pensiones el incumplimiento es siempre mayor que en el caso de salud: esta característica se verifica para cada uno de los tamaños de planta. Tal comportamiento se explica de acuerdo con nuestra teoría porque la salud se concibe como un bien de mayor necesidad e inmediatez (es un bien más básico) que el aseguramiento de la vejez.

El análisis anterior muestra 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 cubija 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 8**  
**Afiliación a prestaciones en salud y pensión por segmento**

<b>Afiliación a salud</b>	<b>1988</b>	<b>1992</b>	<b>1994</b>	<b>1996</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>
<b>Informal</b>						
Unipersonal	6.7	9.2	11.3	17.7	14.8	13.3
Famiempresas	18.7	20.6	25.5	30.3	29	28.6
Microempresas	42.9	42.6	50.5	51.2	53.6	51.2
<b>Formal</b>						
Pequeño	26.2	26.2	32.4	49	42.3	41.6
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

Afiliación a pensión	1988	1992	1994	1996	1998	2000
<b>Informal</b>						
Unipersonal				7.6	8.1	5.2
Famiempresas				16.3	16.3	14.2
Microempresas				32.2	34.4	31.9
<b>Formal</b>						
Pequeño				31.1	32.7	26.2
Grande				64.2	70.8	71.3
<b>Total</b>				<b>35.2</b>	<b>35.0</b>	<b>30.9</b>

Valores en porcentajes.

Nota: Para los años 1988-1992 y 1994, no se realizó la pregunta referente a pensiones.

Fuente: Procesamiento de la ENH etapas 60 a la 108.

El cuadro 9 muestra que la probabilidad de tener contrato escrito aumenta claramente con el tamaño y la formalidad. Nótese, sin embargo, que incluso los formales grandes tienen un grado de incumplimiento alto (18%). De nuevo aquí aplica el criterio institucionalista: a mayor visibilidad (tamaño) menor es la posibilidad de mantener relaciones contractuales laborales sin legalizar; por otra parte, desde la visión estructuralista MIT, a mayor tamaño de las empresas, mayor es la probabilidad de encontrar mercados internos de trabajo (reglas de interacción que implican un contrato formal).

**CUADRO 9**  
**Contrato escrito por segmento de ocupación año 2000 (%)**

Unipersonal	Famiempresas	Microempresas	Formal pequeño	Formal grande	Total
11.1	21.3	44.5	76.8	82.0	56.7

Fuente: Procesamiento de la ENH etapas 60 a la 108.

El cuadro 10 muestra la distribución de los trabajadores por tamaño de empresa y nivel de ingreso. Se deduce fácilmente que a medida que aumenta el tamaño de la firma y su grado de formalidad es menos probable recibir una remuneración menor al salario mínimo.

El cuadro 11 revela, como lo han mostrado otros analistas, que la pobreza no es exclusiva del sector informal, y al mismo tiempo que la riqueza no es exclusiva del sector formal. Partiendo de que en el año 2000 los formales representan el 40% de la población ocupada (y los informales el 60%), es fácil identificar de todas formas que los formales sí tienden a estar ubicados en los quintiles superiores (cuarto y quinto) de la distribución del ingreso, con un

**Cuadro 10**  
**Nivel de ingreso por tamaño de empresa (%)**

**Ingreso menor al salario mínimo (%)**

	<b>1988</b>	<b>1992</b>	<b>1994</b>	<b>1996</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>
<b>Informal</b>						
Unipersonal	40.7	40.6	31.4	34.1	42.8	61.2
Famiempresas	24.1	24.3	18.0	17.8	22.7	38.6
Microempresas	16.4	16.8	12.2	12.2	14.5	25.8
<b>Formal</b>						
Pequeño	14.7	13.2	8.1	10.2	12.6	24.9
Grande	5.8	5.3	4.9	4.3	5.1	9.4
Total	20.2	19.7	15.3	16.0	21.9	35.8

**Ingreso entre 1 y 2 salarios mínimos (%)**

<b>Informal</b>						
Unipersonal	35.9	36	38.1	36.2	35.5	29.2
Famiempresas	43.1	41.8	41.1	43.3	42.5	44.2
Microempresas	54.5	51.9	50.6	50.7	49.7	54.6
<b>Formal</b>						
Pequeño	19.3	20.6	12.7	18.3	18.1	27.2
Grande	45.5	43.7	40.3	40.3	36.5	51.3
Total	42.9	41.6	40.2	40.2	38	41.5

**Ingreso de 2 ó más salarios mínimos (%)**

<b>Informal</b>						
Unipersonal	23.4	23.4	30.5	29.7	21.7	9.6
Famiempresas	32.8	33.9	40.9	38.9	34.8	17.2
Microempresas	29.1	31.3	37.1	37.1	35.8	19.6
<b>Formal</b>						
Pequeño	66.0	66.2	79.2	71.5	69.3	47.9
Grande	48.8	51.0	54.8	55.4	58.3	39.3
Total	36.9	38.7	44.4	43.8	40.11	22.8

Nota: La suma de los rubros equivalentes es igual a 100%.

Fuente: Procesamiento de la ENH etapas 60 a la 108.

sesgo claro hacia el quinto quintil; la participación de los formales crece con los quintiles, pero es pequeña en los quintiles inferiores. Pero los informales no son tan homogéneos: los unipersonales (el “rebusque”) tienden a ubicarse en los quintiles 1 y 2, con un sesgo claro hacia el primer quintil; además, su participación en los quintiles superiores es decreciente; los trabajadores de las famiempresas se ubican en los quintiles 1, 2, y 3, con mediana en el quintil 2, y también en este caso la participación decrece en los quintiles superiores; y los trabajadores de las microempresas tienden a ubicarse en los quintiles 2, 3 y 4, con mediana en el quintil 3. Además, la distribución de los trabajadores de las microempresas está mucho más concentrada alrededor de su media que la distribución de los trabajadores en las famiempresas. Por tanto, una política de alivio a la pobreza implica necesariamente mejorar la situación laboral de los unipersonales; de hecho, el 72,8% de los pobres (primer quintil) son trabajadores unipersonales.

**CUADRO 11**  
**Segmento de ocupación por quintiles de ingresos año 2000**

SEGMENTO DE OCUPACION	QUINTILES					TOTAL
	QUINTIL 1	QUINTIL 2	QUINTIL 3	QUINTIL 4	QUINTIL 5	
UNIPERSONAL	791.478	410.538	224.007	184.684	115.781	1.726.488
	45.84%	23.78%	12.97%	10.70%	6.71%	100%
FAMIEMPRESA	190.205	290.712	247.780	186.726	151.949	1.067.372
	17.82%	27.24%	23.21%	17.49%	14.24%	100%
MICROEMPRESAS	30.070	80.934	96.288	67.442	50.757	325.491
	9.24%	24.87%	29.58%	20.72%	15.59%	100%
FORMAL PEQUEÑO	18.201	13.685	13.926	24.047	47.564	117.426
	15.5%	11.65%	11.86%	20.48%	40.51%	100%
FORMAL GRANDE	57.279	237.244	460.756	523.818	680.775	1.959.872
	2.92%	12.11%	23.51%	26.73%	34.74%	100%
TOTAL	1.087.233	1.033.113	1.042.757	986.717	1.046.826	5.196.646
	20.92%	19.88%	20.07%	18.99%	20.14%	100%

Fuente: Procesamiento de la ENH etapa 108.  
 Nota: los porcentajes a la izquierda corresponden a la fila; y los ubicados a la derecha corresponden a la columna.  
 Nota: Las no respuestas por tamaño ascienden a 28.239 personas; por esta razón y por problemas de redondeo cada quintil no es exactamente la quinta parte de la población.

## 6. Conclusiones

Denominar a cosas diferentes con el mismo nombre es ineludiblemente una fuente de confusión. Esta es nuestra principal conclusión con respeto al debate sobre el significado e interpretación de la informalidad laboral.

Históricamente, la informalidad laboral fue un concepto pensado para caracterizar a los trabajos precarios y es la versión OIT que ya tiene 34 años

de existencia (OIT, 1972). Su supuesto fundamental es que la complementariedad entre diversas formas de capital y el trabajo es crucial para explicar la productividad. Lo de informal en este enfoque se explica por la concepción de que el mercado laboral se divide entre un segmento moderno y el resto de las actividades económicas. Se supone que el sector moderno ha realizado una inversión significativa en capital físico y humano, se guía por el principio de la acumulación, y se caracteriza por relaciones laborales asalariadas. Es un sector de alta productividad y, en principio, es tan pequeño que no alcanza a contratar al conjunto de la fuerza laboral disponible. Ésta, por su parte, se supone no sólo abundante sino también escasamente calificada. El resto de las actividades económicas (las no modernas o informales) se proponen primordialmente asegurar el nivel de subsistencia de los trabajadores. Por adoptar tantas formas, y por su carácter residual, a este sector de trabajos precarios se le denomina informal. Es, probablemente, una denominación desafortunada, pero es históricamente la que se ha impuesto en esta versión. Y es también un concepto que se ha venido a relacionar con la existencia de segmentación laboral.

Etimológicamente, la informalidad laboral se ha venido a interpretar como sinónimo de trabajo no legal o no institucional, incluso se la ha pensado como una concepción jurídica. Esta visión se centra en las fricciones y los costos que la existencia de un marco legal institucional impone sobre las empresas. Informal es, así, la empresa que en mayor o menor medida elude sus compromisos institucionales para evitar los costos mencionados. Esta visión aboga en cierta forma por un libre funcionamiento de los mercados y plantea de forma explícita o implícita una desconfianza en la intervención estatal en la economía.

Así, pues, estas visiones se refieren a cosas diferentes y por supuesto, ellas se cruzan. Los pobres son usualmente los que menos cumplen el marco regulatorio institucional pues su objetivo primordial es la subsistencia; pero no todos los pobres incumplen todas sus obligaciones. Por otra parte, los que no cumplen las regulaciones son usualmente pobres, pero no todos los que no acatan las regulaciones son pobres. Nótese pues las diferencias entre los enfoques. Por ello, sus criterios de medición difieren y por ello es también equivocado pretender fusionar ambas concepciones.

A estas concepciones teóricas las hemos denominado respectivamente estructuralista e institucionalista. La primera se sustenta en una concepción macroeconómica que resalta el escaso desarrollo del sector moderno, capitalista, de la economía. La segunda se sustenta en una concepción microeconómica que supone decisiones racionales por parte de las empresas y los agentes económicos. Por ello, para la visión estructuralista, la informalidad es primordialmente histórica e involuntaria; mientras que para los institucionalistas, la informalidad laboral es una decisión individual y es, por supuesto, voluntaria. Por ello también, para los estructuralistas la informalidad



es primordialmente anticíclica: cuando la actividad económica que comanda el sector moderno se resiente, la expulsión de trabajadores de este sector se dirige al desempleo o a las actividades económicas residuales (la informalidad); mientras que para los institucionalistas, la informalidad debe ser procíclica: durante un auge, los empresarios emprendedores que quieren eludir los sobrecostos institucionales encuentran más oportunidades de hacer empresa; lo opuesto sucede durante una recesión.

Cuando se ha entendido que ambas teorías se refieren a cosas diferentes, aparece la posibilidad de fusionarlas, pero no de forma simétrica o como una simple mezcla. No, la evidencia apunta a que la complementariedad entre capital y trabajo es válida. Más aún, la evidencia apunta también a que las tecnologías empresariales se caracterizan por rendimientos crecientes a escala en capital tanto físico como humano. Por tanto, si existen restricciones para la acumulación de capital (físico y humano) se configura una situación de segmentación laboral en la cual muchos agentes deben conformarse con puestos precarios y de baja productividad (véase URIBE, ORTIZ y GARCÍA, 2006). Más aún, esta teoría muestra que la visión OIT se puede desarrollar considerando diferentes tamaños de planta. Por ello, en este trabajo se postula que las actividades informales se pueden dividir entre trabajadores (empresas) unipersonales, famiempresas (más de un trabajador y hasta cinco); y microempresas (entre seis y diez trabajadores). De hecho, la quinta sección de este trabajo se concentra en mostrar que la visión estructuralista se puede combinar con la institucionalista; se muestra que la experiencia del mercado laboral colombiano es consistente con esta articulación. Por tanto, como plantean los institucionalistas, los sobrecostos institucionales sí pueden influir en las decisiones de las empresas y lanzarlas a la marginalidad legal. Pero este mecanismo de funcionamiento sólo es válido para trabajadores con ingresos suficientemente altos como para no estar restringidos al imperativo primordial de la subsistencia.

Desde esta perspectiva, es posible que la disminución de costos institucionales pueda ayudar a la integración empresarial a la institucionalidad. Pero ello no necesariamente ayudará a la disminución de la pobreza y la precariedad laboral si al mismo tiempo no se plantean políticas industriales que expandan el sector productivo moderno. También es necesario abolir o aminorar las barreras de acceso al mercado de capitales para invertir tanto en capital físico como humano. Una orientación hacia la formación y la cultura empresarial puede ser también necesaria para generar un circuito virtuoso de inversión, acumulación y crecimiento económico.

## Bibliografía

- AROCA, P. y MALONEY, W., (1999), "Logit analysis in a rotating panel context and an application to self-employment decisions", *Policy Research Working Paper*, 2658, World Bank.

- BID, (2004), *Good jobs wanted. labor markets in Latin America, economic and social progress in Latin America, 2003*, 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.
- CARO, B.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 SYRQUIN, M., (1975), *Patterns of Development 1950-1970*, London University Press.
- DE SOTO, H., (1987), *El otro sendero. La revolución informal*, Instituto Libertad y Democracia, Lima.
- DE SOTO, H., (2000), *El misterio del capital*, El Comercio, Lima.
- DOERINGER, P. y PIORE, M., (1971), *Internal Labour Markets and Manpower Analysis*, Lexington, Mass., Lexington Books. Versión en español como "Los mercados internos de trabajo", 341-368, en TOHARIA, LUIS, (1983), *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, Alianza Universidad Textos, Madrid.
- DOERINGER, P. y PIORE, M., (1975), "Unemployment and the Dual Labor Markets", *The Public Interest*, número 38, 67-79. Versión española en TOHARIA, LUIS (1983), *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, Alianza Universidad Textos, Madrid, 307-320.
- FIELDS, G., (1980), "How segmented is the Bogotá Labor Market?", *World Bank Staff Working Paper*, No. 434, octubre.
- FLÓREZ, C.E., (2002), "The function of the urban informal sector in employment", *Documento CEDE 2002-2004*, Universidad de Los Andes, Bogotá, abril.
- HARRIS, J. y 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, 104-120.
- HART, J.K., (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, *Working Paper*, No. 430, Chicago.
- HIRSCHMAN, A., (1958), *La estrategia del desarrollo económico*. Fondo de Cultura Económica. México.

- JOVANOVIC, B., (1982), "Selection and evolution of industry", *Econometrica*, 649-670.
- KREBS, T. y MALONEY, W., (1999), "Quitting and labor turnover; micro-economic evidence and macro-economic consequences", IBRD Working Paper 2068, World Bank, Washington DC.
- LEONTIEF, W., (1963), "La estructura del desarrollo", *Scientific American*, reimpresso en *Input-Output Economics*, Oxford University Press, New York.
- LEWIS, A., (1954), "Economic development with unlimited supplies of labor", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, May.
- LOAYZA, N., (1997), "The economics of the informal sector. A simple model and empirical evidence from Latin America", *Policy Research*, Working Paper 1727, February.
- LÓPEZ, H.; SIERRA O. y HENAO, M.L., (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 BRUE, S.L., (1997), *Economía laboral*, traducido de *Contemporary Labor Economics*, McGraw-Hill, 1995.
- MALONEY, W. y LEVENSON A., (1998), "The informal sector, firm dynamics, and institutional participation", *Research Working Paper*, The World Bank.
- MALONEY, W., (1998a), "The structure of labor markets in developing countries. Time Series Evidence on Competing Views", World Bank, *Policy Research*. Working Paper 1940.
- MALONEY, W., (1998b), "Are labor markets in development countries dualistic?", World Bank, *Policy Research Working Paper* 1941.
- NÚÑEZ, J., (2002), "Empleo informal y evasión fiscal en Colombia", *Archivos de Economía*, DNP, Documento No. 210, octubre.
- NURKSE, R., (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.
- OIT, (2004), *Panorama laboral 2004: América Latina y el Caribe*, Lima, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 118 páginas.
- ORTIZ, C.H. y URIBE, J.I., (2000a), "Mercado laboral en el Área Metropolitana de Cali", en *La economía del Valle del Cauca*, Observatorio Económico del Valle del Cauca, No. 2, primer trimestre, 71-83.
- ORTIZ, C.H. y URIBE, J.I., (2000b), "La informalidad laboral en el Área Metropolitana de Cali 1992-1998", en *La Economía del Valle del Cauca*, op. cit., 84-113.

- ORTIZ, C.H. y URIBE, J.I., (2004), "Industrialización, informalidad y comercio internacional", *Documento de Trabajo*, N° 75, CIDSE, Universidad del Valle.
- PÉREZ, F.J., (2004), "Informalidad laboral en las trece principales áreas y ciudades colombianas 2001-2003, (abril-Junio)", *Documentos Técnicos sobre el Mercado Laboral*, DANE.
- PIORE, M., (1975), "Notes for a theory of labor market stratification", en RICHARD EDWARDS, MICHAEL REICH y DAVID GORDON (eds.), *Labor Market Segmentation*, Lexington, Mass, 125-149. Existe traducción al español en LUIS TOHARIA (compilador), *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, Lectura 8, Alianza Universidad Textos, Madrid, 1983.
- PIORE, M., (1980), "The technological foundations of dualism and discontinuity", cap. 3 de *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*, Cambridge University Press, 55-81. Existe traducción al español en la lectura 10 de *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*, 1983, en Luis Toharia, Op. Cit.
- PORTES, A., (1985), "Latin American Class Structures: Their Composition and Change During the Last Decades". *Latin America Research Review*, Vol. 20, Issue 3
- PORTES, A., (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.
- PORTES, A., (1995), *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía No Regulada*, Miguel A. Porrúa Editor, México.
- PORTES, A., (1997), "Neoliberalism and the Sociology of Development: Emerging Trends and Unanticipated Facts", *Population and Development Review*, vol. 23, No. 2, junio, 229-259.
- PREALC, (1981), *Dinámica del subempleo en América Latina*, Santiago de Chile.
- PREALC, (1985), *Más allá de la crisis*, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago de Chile.
- PREBISCH, R., (1963), *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. Fondo de Cultura Económica, México, 1963.
- RIBERO, R., (2003), "Gender Dimensions of Non-formal Employment in Colombia", *Documento CEDE 2003-04*, febrero.
- ROSENSTEIN-RODAN, P., (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 233-217.
- SINGER, P., (1980), *Economía política del trabajo*. Siglo Veintiuno Editores, S.A. México D.F.
- STAVENHAGEN, R., (1970), "Siete tesis equivocadas sobre América Latina", en MARINI, R.M., R. STAVENHAGEN y E. LACLAU, *Tres ensayos sobre América Latina*, Cuadernos Anagrama, No. 63, Barcelona.
- TAUBMAN, P. Y WACHTER, M., (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*, t. II, 1519-1564, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- TOKMAN, V., (1978), “Las relaciones entre los sectores formal e informal”, *Revista CEPAL*, No. 5, primer semestre, 1978.
- TOKMAN, V., (1982), “Unequal development and the absorption of labour: Latin America 1950-1980”, *Revista CEPAL*, No. 35, Santiago de Chile.
- TOKMAN, V., (1992), *Beyond regulation. The informal sector in Latin America*, Lynne Rienner Publishers, New York.
- TOKMAN, V., (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.
- URIBE, J.I.; ORTIZ C.H. y GARCÍA G.A., (2006), “La segmentación del mercado laboral en la década de los noventa”, *Archivos de Economía*, No. 301, marzo.
- ZYLBERSZTAJN, D. y GRAÇA, C.T., (2003), “Costos de formalización de las empresas: medición de los costos de transacción en Brasil”, *Revista de Economía Institucional*, vol. 5, No. 9, 146-165.

