
LA INFORMALIDAD EN LA ECONOMÍA, ALGO INCUESTIONABLE*

Luis Guillermo Gómez Naranjo**

Recibido: marzo 13 de 2007

Aprobado: abril 18 de 2007

RESUMEN

Partiendo de la dificultad que se tiene hoy en términos de la teoría económica, para apropiarse acerca de una conceptualización clara de lo que se entiende por economía informal, surge el contraste de una realidad incuestionable que muestra un fenómeno presente en forma local, regional, nacional e internacional, que toma el carácter de algo cotidiano en la vida económica y social de todos los países: la llamada economía informal. Este artículo deja ver cómo aún sin una definición concreta de este fenómeno económico, que en la mayoría de las veces sólo se ha visto como algo marginal digno de reprimir por las autoridades legales, él sí hace presencia permanente e importante en las economías de nuestros países y los países vecinos, trascendiendo incluso a economías lejanas como China. Se quiere evidenciar su importancia en términos de alternativa ocupacional y social para una parte de la población, creciente, que la economía no absorbe al círculo de lo formal y que ha ido dejando en forma secular a vivir acorde con lo que de buena forma pueda hacer para alcanzar su subsistencia y la de su familia.

PALABRAS CLAVE: economía informal, sector informal, América Latina, empleo informal

* El interés que me ha suscitado el fenómeno siempre presente de un gran número de personas que desarrollan actividades del día a día en las calles, buses, semáforos, en sus casas o en locales encubiertos o descubiertos a la sociedad y, que indudablemente no hacen parte de una estructura que a primera vista sería una economía ordenada, controlada, formal y adecuadamente legalizada, tiene como resultado este artículo, que en forma parcial toca el problema de la economía informal. Debo agradecer en primera instancia a la Universidad de Medellín, institución que ha financiado la propuesta de investigación sobre el tema de la Economía Informal, este artículo es uno de los productos de la misma, de la cual se hará su correspondiente publicación como continuidad de un artículo escrito en la Revista Semestre Económico #15; de igual forma a quienes han colaborado con su presente interés en la investigación como lo es el doctor, Hugo Macías y el economista Andrés Borraez.

** Docente – investigador de la Universidad de Medellín y docente de otras prestantes instituciones universitarias de la ciudad de Medellín. Economista, especialista en Administración y Gerencia, diplomado en Metodologías de la investigación. lgomez@udem.edu.co

ABSTRACT

Nowadays there is a difficulty in terms of the economical theory to establish a clear conceptualization of the informal economy. Yet, there is an unquestionable reality of an almost daily phenomenon that emerges locally, regionally, nationally, and internationally and takes part of the social and economical life in all countries: the so-called informal economy. This article shows how there is still no concrete definition to this economical phenomenon which in most case has been seen as something marginal that is only worth being repressed by the legal authorities.

KEY WORDS: informal economy, informal sector, Latin America, informal job.

CLASIFICACIÓN JEL

O17, E26, N16

INTRODUCCIÓN

El desarrollo del capitalismo como alternativa de una economía moderna, internacional, productiva y de competencias es un suceso histórico completamente incuestionable a la luz de la economía hoy. Pero, de igual forma, su devenir histórico le ha mostrado a la humanidad que, como sistema, ha sido incapaz de solucionar los grandes problemas sociales de pobreza y atraso, que él mismo ha generado, y, que en el presente podría enunciarse casi como una ley: la del desarrollo desigual. Uno de los puntos a señalar y estudiar es la dificultad estructural del capitalismo para absorber una mano de obra que le permita crecer de una forma más productiva y que le retribuya al recurso trabajo unas condiciones que le permitan subsistencia con calidad de vida generosa. El desempleo es un estigma presente, en mayor o menor medida, en todas las economías del mundo capitalista, y esto hace que aquella población se haga a la tarea de buscar de una forma legal o personal una labor para subsistir. Lo anterior ha tenido como resultado lo que algunos identifican como economía informal, entendiéndola

en forma general como el conjunto de actividades que una parte de la población, desempleados en su gran mayoría, realiza como medio para sobrevivir en una sociedad que se olvida de ellos pero que los persigue por rebuscar este medio de vivir. La realidad económica mundial muestra que este fenómeno es incuestionable.

El artículo presenta inicialmente unas generalidades sobre la economía informal por regiones, tratando de precisarlo por países, centrado en la presencia de este fenómeno en todos ellos, con algunas diferencias en términos cuantitativos y de la forma como se aborda el problema en ellos.

El objetivo de este artículo es, partiendo de una generalidad sobre la informalidad y empleando contrastaciones particulares por países o regiones, mostrar cómo la informalidad hace presencia en la actual economía capitalista y merece ser abordada con la seriedad que ella exige.

1. LA INFORMALIDAD ECONÓMICA

Una cosa es que no haya un concepto unánime acerca de lo que es la informalidad en la economía,

por tal razón se habla del sector informal, de economía informal, economía no regulada, economía marginal, etc., pero otra es que en lo objetivo del devenir económico y social exista un conjunto, no despreciable, de actividades desempeñadas por personas, que tanto ellas como la forma de hacer lo que hacen no se ajustan a unos parámetros formalmente definidos por la sociedad y el Estado. El estudio de este fenómeno merece más dedicación y seriedad que el dado hasta hoy por el Estado y los académicos. Pareciera ser que es suficiente decir que la economía crece al 6 o 7%, que la inflación está controlada, que el consumo está en expansión, que la inversión es destacada y que en general hay un momento favorable para la economía. Pero si se mira con más detalle, se encuentra que con crecimiento del 6% la tasa de desempleo es en promedio del 12.7% en las zonas urbanas (Farné, 2006, pp.4) del país y, lo más grave, las personas que están en el rebusque aumentan. El subempleo subjetivo lo tienen seis millones 800 mil personas y el objetivo dos millones 400 mil; el primero es aquél que tienen personas al rebusque pero que desean mejores ingresos, trabajar más tiempo o tener un trabajo más adecuado a sus capacidades, y el segundo, subempleo objetivo, se entiende como aquél que sufren las personas subempleadas pero que efectivamente hacen algo por mejorar su condición laboral.

Una economía con un crecimiento aproximado del 6% o aún de un poco más, que no estaba en la mente de alguien para el 2006 y que sólo se pronosticaba para el 2015, a pesar de este dato cuantitativo aceptable, no puede soportar una tasa de desempleo similar a la del 2005, con dos millones 400 mil desempleados y con más de 8 millones de personas al rebusque. En Colombia se tienen 18 millones de personas con empleo, es decir, que quienes trabajan al rebusque, más los que no tienen empleo, representan más o menos 10 millones de personas, o sea, más del 50% de quienes tienen un empleo. Esto indica que la labor desempeñada por

desempleados y subempleados para poder subsistir ellos y sus familias está al margen de una formalidad económica, lo que, además, sugiere que esta informalidad la padece un gran número de actividades económicas en el país. De aquí la insistencia en la necesidad de estudiar este fenómeno en Colombia, pues se está ante un crecimiento económico, sin crecimiento adecuado del empleo.

2. DISCUSIÓN Y PRESENCIA DE LA INFORMALIDAD

Esta economía, definida como informal, no estructural, oculta o de tantas formas como hoy se intenta describir, cubre el conjunto de actividades desarrolladas por personas o empresas que no son declaradas ante las autoridades y que, por supuesto, escapa a los registros tributarios y a todo un sistema regulatorio de las mismas. Según los estudios de Loayza (1996) y Loayza (1997), para 1996 la economía informal, como porcentaje del PIB, representaba en Bolivia el 65%, Panamá el 62.1%, Perú el 57.9%, Guatemala 50.4%, Honduras el 46.7%, Brasil el 37.8%, Uruguay el 35.2%, Colombia 35.1%, Ecuador el 31.2%, Venezuela el 30.8%, México el 27.1%, Costa Rica el 23.3%, Argentina el 21.8% y Chile el 18.2%. Algo verdaderamente no despreciable de estudiar. Según Gasparini (2000, pp.91), sólo para Argentina el sector informal representaría una evasión al impuesto de las ganancias entre 1.500 y 1.800 millones de dólares anuales y una evasión al impuesto del valor agregado de 9.100 millones de dólares por año.

Este fenómeno lleva a una peligrosa saturación de las calles de las ciudades, donde las personas al rebusque entran en un conflicto obligado con las autoridades, los peatones, vehículos de toda clase y con los formales; lo que, además, aumenta la violencia y la desesperanza de la población que padece estas formas de trabajo, pues su empleo es un empleo precario y empobrecedor, además de perseguido por las autoridades.

La discusión acerca de lo que se entiende por economía informal data de 1972 cuando la OIT, en un estudio realizado en Kenia, África, hablaba de numerosos trabajadores pobres que producían bienes y servicios "en actividades que no eran reconocidas, registradas, protegidas o reguladas por las autoridades públicas" (Romero, 1972). En este informe apareció el concepto de "Informal sector". Algunos estudiosos del tema afirman que este sector surge como resultado de la globalización que obliga a una apertura económica indiscriminada, reforma del Estado tendiente a que el mercado regule la asignación de recursos según las leyes del libre cambio, acompañado de flexibilización comercial, desregulación, privatización, flexibilización laboral, lo que ha generado un desempleo estructural en los países, precarización de las condiciones laborales y obligación del rebusque para aquellos que no logran encontrar empleo formal. Para estos desempleados, el sector informal se convierte en la única opción de ingresos y lo hacen aparecer así como la única fuente generadora de empleo, así sea precario.

La discusión del tema puede ir más allá y asociar la informalidad como un proceso, no sólo generado por el capitalismo incapaz de proveer empleo, sino un capitalismo que se nutre de la informalidad para acumular más capital, concentrar más la riqueza y eliminar medios de distribuirla como podría ser a través del trabajo asalariado. Esto llevaría a decir que no existe una economía informal sino una nueva forma del capitalismo para aplicar tecnología y generar valor agregado sin responsabilidad social, desestructurando la economía y eliminando parcialmente la relación capital-trabajo asalariado. Esto muestra la evolución del capitalismo a una forma más salvaje, de menor responsabilidad social donde se puede mostrar crecimiento sin empleo; fase en la cual se acentuaría la validez que evidencia toda la información cuantitativa de hoy, de ser suficiente mostrar crecimiento con números, crecimiento

que puede ser del 5, 6 7%, sin mostrar indicadores favorables al empleo, distribución del ingreso y calidad de vida de la población. Los ejemplos son claros en Colombia hoy, cuando el Estado se viene reduciendo a su mínima expresión, así como su compromiso en lo social con la venta de sus empresas, sus bancos de apoyo a diferentes sectores económicos y la creciente incapacidad de atención en salud, educación e infraestructura, pero con crecimiento económico destacable e inflación controlada. Todo indica que el compromiso social y la deuda social poco interesan.

Esta informalidad económica crece a tal ritmo que, según la OIT, más del 55% de la PEA está siendo absorbida por este sector en Latinoamérica, donde de cada 100 nuevos puestos de trabajo el 70 u 80% es creado en este sector¹. Un caso real de este proceso es la producción a través de maquilas que genera desempleo y permite que la riqueza creada por el trabajador de un país vaya a otro país sin reinvertir en el país en donde se crea la riqueza; esto muestra otra fase de lo desigual y explotador del capital internacional globalizado en detrimento de los países pobres, lo que finalmente acentúa la pobreza de las naciones más pobres y la de su población. Caso destacable de la maquila es México, pero Colombia no escapa a ello y menos ciudades como Medellín donde el sector textil-confección es típico productor por medio de este sistema, en detrimento de los ingresos de los trabajadores, su estabilidad laboral y seguridad social, donde el trabajador aparece como tal, en forma de contratista. De paso, el sector obrero pierde capacidad de asociación, sindicalización y de reivindicar calidad en su labor diaria y su calidad de vida.

Esta informalidad cubre más del 60% de la PEA en países como Perú, Bolivia, Ecuador y otros de Centroamérica como Honduras donde un 74% de los trabajadores asalariados trabajan sin contrato (CHEP, 2002).

1 OIT. Citado por Romero, Rodolfo (1972).

En América Latina, según Somalia (2006), hay 103 millones de personas que trabajan en la economía informal y que carecen de seguridad social, jubilación y beneficios laborales. Si a estos informales se les agregan los 23 millones de desempleados de la región, permite decir que 126 millones de latinoamericanos carecen de un empleo decente, o sea, un 53% de la mano de obra de la región está obligada a subsistir con sus familias de alguna forma. Lo grave de esta situación es que el fenómeno crece, y se estima por la OIT que para el año 2015 estarán en esta condición 158 millones de latinoamericanos, afectando más a los jóvenes y mujeres. Destaca igualmente la OIT que en Brasilia de cada 10 empleos generados en la región, seis pertenecen al sector informal. Así las cosas, es claro afirmar que nuestros trabajadores sufren una desestabilización en el empleo y, consecuente con ello, un empobrecimiento.

Trabajadores que aparecen ahora como no asalariados y aún llamados "cuenta propistas" laboran en diferentes sectores o ramas de la economía, lo que hace más complejo el estudio y entendimiento del llamado sector informal de la economía. Estos trabajadores se encuentran en sectores como la construcción, el transporte, el comercio y otros, aumentando en la medida que aumentan la privatización, la flexibilización, la desregulación, la precarización y la tercerización de las relaciones laborales, producto del modelo neoliberal y la globalización. Todo esto va convirtiendo la llamada informalidad en un hijo del capitalismo, no extraño sino propio, y del cual se beneficia en forma natural; poco a poco aparece la informalidad como elemento estructural del modo de producción capitalista, informalidad que permite explotar más al trabajador sin mayor compromiso con él, y que permite, finalmente, una mayor concentración del ingreso y la creciente diferenciación entre trabajadores formales e informales, así como entre los países y capitales más ricos y países y capitales más pobres. Se puede decir que de una manera formal, la informalidad

no es algo contradictorio con el capitalismo, sino resultado de la contradicción del desarrollo del mismo y donde este sistema se vuelve cada vez más salvaje. Se da, entonces, una suplantación del empleo formal asalariado con otro individualizado, por cuenta propia, donde ni la empresa ni el Estado asumen riesgo alguno, dejando sobre el trabajador el cubrimiento de toda clase de necesidades y la seguridad social de él y de su familia. Esto, a su vez, se expresa hoy en el fenómeno de ampliación de la pequeña y mediana empresa como forma de enfrentar la producción de bienes y servicios en los países y como unidades generadoras de nuevos empleos, frente a la incapacidad mostrada por las grandes empresas para crecer y generar empleo en condiciones de competitividad, desfavorable en el actual modelo globalizador y neoliberal.

La economía colombiana es ejemplo de esta situación, donde la economía productiva del país es desarrollada en más de un 50% por micro y pequeñas empresas. En esas condiciones la economía y la sociedad van entrando en una creciente informalidad, útil al capitalismo, y lo único que le faltaría al sistema para la mayor explotación de la informalidad es organizarla formalmente, no legalizarla.

De esta manera, la informalidad tiene forma real y objetiva, no es algo imaginario creado por los economistas, sociólogos, académicos, sindicalistas o comunistas. Está constituida por individuos cuyas actividades tienen características similares, así sus productos y servicios sean diferentes. Este conjunto de actividades desarrolladas por los informales constituye un sector, que hoy se discute en definirlo como informal y cuya economía sería informal, pero que existen y comparten lo formal. Es un sector cuyos actores económicos no tienen como filosofía enfrentar lo formal y, por lo tanto, no serían ilegales o informales. Es un conjunto de personas y actividades que conviven con lo formal, es más, se interrelacionan y retroalimentan entre sí, dando paso incluso a que los llamados formales fomenten

lo informal. Bajo esa condición, lo informal no lo es tal. Es simplemente un sector que no se ajusta a un modelo estructural formal y surge como un sector alternativo a una población realmente excluida de la formalidad social, productiva y económica. Sector en el cual gran número de personas buscan su propia subsistencia.

La complejidad de este proceso ha hecho que sobre la economía o sector informal se digan muchas cosas y se intente definirlo de muchas formas. Algunas son:

- Pertenecen a dicho sector los emprendimientos que requieren pocas calificaciones y escaso capital y rinden magros ingresos; por lo tanto, son de fácil acceso, tienen bajo nivel de productividad y baja capacidad de acumulación (PREALC).
- Conjunto de actividades económicas de pequeña escala dedicadas a actividades de producción y distribución de bienes y servicios cuya relación capital-trabajo es débil, y se caracterizan por ser precarios y vulnerables a las condiciones económicas que prevalecen en los países de Latinoamérica y por operar en bajos niveles de rentabilidad y tecnología (OIT, PREALC).
- La economía informal no es un conjunto de actividades de supervivencia realizado por gente destituida, en las márgenes de la sociedad. Estudios efectuados tanto en países industrializados avanzados como en otros menos desarrollados han mostrado el dinamismo económico de las actividades no reguladas, generadoras de ingresos y los ingresos relativamente altos de los empresarios informales (Portes, 1990).
- La característica central de las actividades informales es la producción ilegal de productos y servicios lícitos. Dichas actividades pueden ser de subsistencia como la venta callejera y la autoconstrucción (Portes, 2000).
- Tokman y Kleim (2000), al estudiar el concepto de sector informal, le señalan algunas particularidades, como un sector con capacidad de ab-

sorber empleo auto-generado y la relación que tiene con el sector moderno de la producción, resultado de los cambios en la economía y en el mercado de trabajo. Asumen que un sector de los trabajadores ha perdido sus contratos indefinidos y la seguridad social, lo que los lleva a un sector marginal de subempleo auto-creado para producir bienes y servicios en forma segmentada, con bajos costos y cierta tolerancia de los entes oficiales. Igualmente, formulan la relación entre el surgimiento de este sector y la globalización, pues todo ello con el neoliberalismo llevó a una reestructuración productiva de la economía, con reducción del empleo público y búsqueda de competitividad internacional, desregulando el trabajo en el sector moderno de la economía.

Hoy, hay la tendencia creciente a asociar globalización, neoliberalismo e informalidad, entendida como la fase contemporánea de un modelo económico que implica desempleo, subempleo y marginalidad, dando un entorno muy particular a las condiciones del mercado laboral en la economía.

Este entorno económico llevó a la flexibilización del empleo, se incrementó la subcontratación laboral a través de terceros como Cooperativas de Trabajo Asociado, caso colombiano, y a incrementar una producción periférica por medio de pequeñas y medianas empresas con menores costos y difícil regulación estatal.

Los cambios en el mercado laboral son evidentes: por un lado, se tienen las grandes empresas que contratan mano de obra calificada, y por otro, un grupo de unidades económicas subordinadas a las primeras, que ocupan jóvenes y mujeres de poca calificación y grupos con escasas condiciones de negociar sus condiciones laborales. La globalización ha impulsado en los países con economías subdesarrolladas formas productivas como la maquila que separa el acto productivo asignándole procesos parciales a economías pobres con bajo costo laboral, lo que permite la implementación de

un dumping social, pues las empresas multinacionales venden estos productos en sus mercados a precios locales, lo que les facilita obtener altas ganancias explotando el recurso trabajo de los países pobres. De igual manera, los cambios tecnológicos en la información y las comunicaciones derivan trabajos que se pueden realizar a distancia por personas individuales o grupos de personas desde sus propias casas o pequeñas oficinas; de esta forma no es raro encontrar unidades económicas con una o muy pocas personas, que por su propia cuenta y riesgo cumplen funciones como propias de empresario al servicio de grandes empresas, como las aseguradoras, por ejemplo. Aparecen, bajo esta forma, actividades como venta de Internet, seguros, tele-marketing y otros. Todo esto muestra los cambios generados en el mercado laboral, resultado de los cambios en la economía mundial y la tecnología, lo que ha llevado, de igual forma, a cambios en "la relación entre la sociedad civil y el Estado" (Tokman, 2000).

Por lo evidenciado anteriormente, se colige que una identificación y definición del sector informal debe tener en cuenta factores como el mercado laboral, la desregulación económica, el aparato productivo, los ingresos, la pobreza, las pequeños y medianos empresas, las desigualdades económicas, los modelos económicos vigentes, descubriendo la relación que existe entre ellas y las actividades económicas que se catalogan como informales.

3. CRECIENTE PRESENCIA DE LA INFORMALIDAD: EVIDENCIA PARA AMÉRICA LATINA Y CHINA

El fenómeno de la informalidad abraza no sólo toda clase de actividades, sino toda clase de países, regiones y ciudades, sólo se diferencia entre estos por la forma como es llamada, desde economía informal hasta economía de aproximación. En cualquier parte del mundo sus características son similares: no registro en las estadísticas oficiales, no

pago de impuestos, baja productividad, movilidad y, en general, su intercambio y mercadeo en efectivo. Se estima que la informalidad en el mundo mueve cerca de 9 billones de dólares, lo que equivale a una economía como la de los Estados Unidos, algo verdaderamente significativo. Según la revista *The Economist*, apoyada en estudios del profesor Friedrich Schneider de la Universidad de Kepler, la economía informal en los países desarrollados es de un 15% del PIB, y en los países pobres es de más del 33%, alcanzando cifras llamativas de más del 60%, pero con algunos casos como los de Egipto, Nigeria y Tailandia donde sobrepasa el 70% de su PIB. El mismo estudio indica que el país con el sector informal más pequeño es Suiza con un 10% del PIB; posterior a esta nación se encuentran Japón, Estados Unidos y Australia.

Dadas ciertas condiciones de la economía formal, como el crecimiento de la carga fiscal y el empapelamiento oficial para crear empresas formalmente, la informalidad aumenta, aun en los países industrializados donde la misma fluctúa entre un 23 y 28% del Producto Interno Bruto (Italia, España, Bélgica).

Para América Latina el caso es más grave, pues circunstancias difíciles para la creación de negocios como permisos, licencias, documentos, parafiscales, altos impuestos a la renta y a las ventas, hacen crecer la informalidad; es el caso de Perú y Venezuela, donde, ya para fines del siglo pasado, la informalidad representaba el 60 y 50% del PIB, respectivamente. Lo cierto es que a mayores obstáculos al trabajo y la creación de empresa, mayor será la informalidad, informalidad que a primera vista se expresa en la gran cantidad de vendedores ambulantes que invaden las calles de ciudades como México, Sao Paulo, Bogotá y otras más pequeñas como Medellín.

Debe entenderse en este momento que lo informal no es el sujeto, sino la forma que toma su actividad de subsistencia, dada su imposibilidad de

integrarse a la economía formal, pues le es difícil pagar impuestos, relaciones laborales y otras cargas que le exige la legalidad.

Se pueden mirar muy particularmente algunos casos de informalidad por países:

PERÚ

Gherzi (2002) calcula que en este país la informalidad ha llegado a ser de un 60% de las horas-hombre trabajadas, lo que equivale a un 30% del Producto Nacional Bruto.

Este autor concluye, según las estadísticas, dos cosas: la primera conclusión le indica que de cada diez horas laboradas en el Perú, sólo cuatro son controlados por el Estado, o sea, la mayoría de los peruanos, para la fecha del estudio, trabajaban fuera del marco legal. La segunda conclusión del estudio es la baja productividad de este trabajo, pues el 60% del trabajo sólo hace el 30% del producto.

En este país se destaca, entre la informalidad, el sector de la construcción, mediante este sistema se han construido los barrios urbanos marginales en Lima que es una ciudad de más de 8 millones de habitantes; esto indudablemente es de importancia social, ya que permite a una población pobre llegar a la propiedad que le ha sido negada desde tiempos remotos. Otro sector a tener en cuenta en este país, como uno de importancia en la informalidad, es el comercio. Para la última década del siglo pasado, la ciudad de Lima contaba con unos 300 mil vendedores callejeros, también llamados "buhoneros", cuyo origen y crecimiento es resultado de los programas de ajuste en Perú, donde para este periodo el Estado ya había despedido 500 mil empleados públicos; otros provienen del proceso migratorio campo-ciudad.

De igual manera, a otros países de América Latina como Colombia, el costo de la formalidad

para los industriales los ha llevado a practicar la informalidad o a inducirla. En Perú, la informalidad industrial hace presencia en confecciones y textiles, muebles de madera y mecánica. Estas actividades se llevan a cabo en casas donde montan los talleres informales empleando mano de obra propia, familiar y de amigos, dando lugar a la constitución de un sinnúmero de micro empresas informales.

El crecimiento urbano, y un servicio como el transporte en manos del sector privado, han llevado a que este servicio sea en muchos casos informal, bien por sus costos o porque el capital privado dedicado al transporte no presta este servicio a ciertas áreas urbanas y rurales. En Perú, dos situaciones han favorecido la informalidad en este servicio: la liberalización del transporte urbano declarando libertad de rutas, precios, entradas y salidas del servicio, caso Lima, y la disolución de la única empresa de transporte público (1990).

Según Gherzi (2002), el origen de la informalidad en el Perú proviene de factores como:

- Ineficiencia de la ley y el alto costo de la formalidad; en síntesis, el costo de la ley. Mientras en Perú legalizar un negocio puede costar en tiempo un año y varios sobornos, en Tampa demora dos horas y se hace por correo.
- La sistemática exclusión del mercado que sufren los sectores más pobres de la población, pues son faltos de capital, de propiedad y de oportunidades. "Es discriminación legal".
- La existencia de un Estado "grande e inútil" que finalmente causa subdesarrollo y crisis, que lleva a un sector de la población a subsistir en un mercado informal.

COSTA RICA

En este país, como en otros, al igual que Colombia², las empresas que caen en un nivel de

2 En Colombia, de acuerdo con los criterios empleados por el DANE, las empresas de menos de diez trabajadores son tenidas en cuenta dentro del sector informal.

subsistencia son consideradas como informales. En Costa Rica, para el CHEP (2002), esto es un error, pues se consideraría que la pequeña y la mediana empresa caerían en el sector informal. Según el Consejo referido, las pequeñas y medianas empresas no poseen características iguales y se pueden diferenciar por factores como la subsistencia, la acumulación, la gestión empresarial y otros. Esta agremiación identifica algunas características que posee la empresa informal: son empresas que encuentran pocas barreras para ingresar al mercado con uso intensivo de trabajo que sustituye la tecnología, administradas generalmente por los mismos dueños y sus familias, con jornadas de trabajo irregulares, con salarios limitados, inventarios reducidos, los precios de sus productos son dados por el mercado, se financian por sus propios medios, tienen un contacto directo con el consumidor, poseen unos costos fijos bajos, con publicidad escasa o nula, sin subsidios ni apoyo del Estado, pocas oportunidades de exportación y escasos niveles de organización.

En este país, el 95% de las unidades empresariales pertenecen al nivel de pequeñas y medianas empresas, lo que quiere decir que si ser PYME es suficiente para ser catalogada como informal, entonces la industria de este país prácticamente es informal. Del total de esas empresas, el 81.1% son microempresas, y de estas, el 53.8% son de subsistencia baja, o sea, que en su gran mayoría es una industria sin capacidad de acumulación de capital, lo que es una gran dificultad para la economía del país, pues esto necesariamente lo lleva a un alto grado de dependencia de las economías de los otros países y del capital internacional.

GUATEMALA

Su población es el 31% de la población de Centroamérica y el grado de calificación de su fuerza de trabajo es bajo, lo que facilita el camino a la informalidad y a unos salarios posiblemente bajos.

En este país la informalidad es creciente, 10% para 1960, 20% para la mitad de la década del noventa y un 30% para el año 2000 (CHEP, 2002).

Sobre la informalidad en Guatemala se puede destacar:

- Para no pagar el costo total de las actividades económicas del país, las personas prefieren trabajar de manera informal.
- Los pagos que se hacen al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social se toman como impuesto al trabajo formal.
- La informalidad se centra en la producción de bienes, servicios y comercio.
- El pequeño empresario considera que el costo de la formalidad lo lleva a preferir la informalidad, hace su actividad económica en un local o un puesto abierto al público.
- Durante los últimos 30 años, un 30% de la producción en la economía guatemalteca tiene su origen en la informalidad.
- Los salarios pagados en el sector generalmente son menores al mínimo establecido por la ley, y los trabajadores son separados del cumplimiento de las normas de higiene y seguridad.

EL SALVADOR

En este país la informalidad tiene un origen similar al de los otros, como lo es el alto costo de la formalidad. Es una economía donde, para el informe del Consejo Hondureño de la Empresa Privada, el 93% de la población económicamente activa está ocupada, población ocupada que a su vez es un 49% de la población en edad de trabajar (CHEP, 2002). En El Salvador hay tendencias a asociar el concepto de microempresa con economía informal, pero al segundo se le identifica más con un sector de subsistencia, pero que genera mucho empleo. La capacitación de quienes trabajan en el sector es baja y estos trabajadores no poseen cobertura en seguridad social pues institucionalmente este sector no lo cubre la Secretaría del Trabajo y Seguridad

Social, lo que hace que las condiciones de trabajo en el sector sean precarias, y todavía más grave, no son controlados los aspectos relativos a la salud y seguridad ocupacional. La informalidad se realiza sobre todo en los centros urbanos, donde el 45% del empleo generado en el sector no agrícola es informal. La informalidad es practicada por empresarios que se ubican en el sector de bienes y servicios, que ven la formalidad sólo como un medio para no ser perseguidos y que no encuentran otro incentivo para formalizarse, entendiendo formalizarse como un medio para convertirse en contribuyente.

HONDURAS

En sus razones, la informalidad en este país no se sale de lo común a todos los países de la región: excesivo trámite burocrático y los altos costos de ubicarse en la formalidad. Lo anterior hace pensar a quienes viven en la informalidad que dejarla tiene más una justificación fiscal que de inversión, capacitación o financiamiento. Esto lo que muestra es que el informal, sin una visión objetiva de empresario sólido, no dejará de ser informal pues allí subsiste sin mucha presión, dado que en Honduras las autoridades no tiene tiempo de auditar, al menos, lo formal. Lo más dicente del problema es que el Estado ni siquiera dispone de una oficina para asesorar a quienes deseen dejar la informalidad.

La informalidad en las grandes ciudades como Tegucigalpa y San Pedro Sula es botín electoral, lo que hace que una vez los candidatos empiezan a desempeñar sus puestos no están interesados en enfrentar la informalidad, lo que le resta a unidades administrativas de estas municipalidades capacidad de ingresos vía impuestos a las actividades económicas, si ellas fueran formales.

Algunas características de la informalidad en Honduras son:

- No existe temor a ser ejercida, por la escasa vigilancia y control sobre estas actividades, lo

que lleva a que se realicen en aceras, calles y avenidas de las ciudades.

- Por cada unidad de trabajo informal existen entre uno y cuatro trabajadores, sin seguro social ni protección de los derechos laborales; se cumple igualmente como en otros países la precariedad del trabajo informal, lo que finalmente lleva a una inestabilidad económica y política de la región, por ser un factor común a todos estos países, no sólo de Centroamérica, sino igualmente a los de Suramérica.
- La mitad de los nuevos empleos creados para las mujeres presentaron el carácter de cuenta propia y familiares no remunerados, para los cuales fue del 44%.
- En Honduras la informalidad se vuelve de subsistencia, pues la mayoría de quienes se desempeñan en estas actividades reciben menos de un salario mínimo legal; esto es grave en términos de distribución del ingreso ya que el 55.3% de los ocupados del país trabajan por cuenta propia.
- Si el 55.3% de los ocupados son cuenta propia en este país, vale la pena tener en cuenta que de estos, el 52.6% se encuentran en el área rural, indicador que muestra cómo un poco más de la mitad del trabajo de este sector es informal.
- El crecimiento de los ocupados en el sector informal y de microempresas en Honduras, durante la década de los años 90 del siglo pasado, llegó a que los asalariados sin contrato pasaran del 53% al 74%; tienen como característica general operar en un local o puesto formal abierto al público sin pago de impuestos y con las características laborales que aquí ya se han mencionado. Los datos dicen que el 95% de estos informales operan así; esto indica las grandes dificultades de trabajo en Honduras, donde los trabajadores se ven degradados en sus actividades laborales, resultado del alto grado de informalidad.

REPÚBLICA DOMINICANA

En este país, donde el sector informal tiene gran importancia económica y social, se ha demostrado que quienes ejercen esta actividad no desean retirarse de ella, ya que es menos controlada y fiscalizada por el Estado (CHEP, 2002). La importancia de este sector en República Dominicana se sustenta en que si a él se le suma la pequeña y mediana empresa se encuentra que el gran potencial del país está en ellos, pues contribuye a la generación de empleo, ingresos, reducción de la pobreza y la democracia económica. Se considera que es la alternativa mejor de empleo y genera empleo al 29% de la PEA que, comparado con la incapacidad del Estado para hacerlo, es de gran importancia. Lo grave de esta situación está en que una economía que descansa en este sector presenta grandes dificultades para incorporarse en forma competitiva a la globalización económica.

El sector informal muestra otras características como:

- Se concentra en la ciudad de Santo Domingo donde representa el 44% del empleo total.
- En su gran mayoría son empresas unipersonales (44%) y otras son empresas de dos trabajadores (28%).
- Los jóvenes empresarios entienden que se deben capacitar y generar nuevas formas de empleo y elevar la productividad; lo anterior es importante pues permite ver una generación nueva de empresarios con visión global.
- Situación interesante es la que muestra que el número de propietarios, por género, es mayor en las mujeres, cuando esas, a su vez; tienen menor capacitación que los hombres (4% en los hombres y 8% en las mujeres).

NICARAGUA

En Nicaragua, el 54.6% de la población ocupada lo está en el sector informal; esto muestra, como

en otros países aquí señalados, la importancia de la informalidad como vía de generación de empleo. Esta informalidad se origina por los altos volúmenes de desempleo, la burocratización y el desconocimiento de las vías legales.

Para estudiar la informalidad en este país, se tuvieron en cuenta factores como no poseer permiso para ejercer una labor económica, no llevar registros contables, la forma de contratación de personal y el no registro en asociaciones gremiales. Los salarios y la forma de contratación de personal se hacen por fuera de las normas del Ministerio del Trabajo y sin registro en el Instituto de Seguridad Social, cosa común a este tipo de economías. En Nicaragua el sector informal ocupa más mujeres que hombres y es un campo alternativo para trabajar las personas mayores.

Otras particularidades de la informalidad en este país son:

- La informalidad en el comercio es importante para la reventa de productos, para productos de gran rotación y para las temporadas.
- Los bajos costos de instalación y operación hacen llamativa la informalidad para los formales.
- En el sector informal participan profesionales, actuales estudiantes de educación superior y ex estudiantes que allí encuentran la única alternativa de supervivencia.

PANAMÁ

A pesar de su posición geográfica estratégica, este país no escapa a la informalidad. Para la época del estudio del COHEP (2002), la tasa de ocupación era del 54% con un desempleo abierto del 12%. El crecimiento de la informalidad en Panamá preocupa por la forma como afecta al país en el campo tributario y su impacto negativo para desarrollar los programas de gobierno; de igual forma la no contribución a la seguridad social hace que la sociedad deba asumir bajo su propio capital este rubro

o simplemente se queda al margen de él, lo que afecta el sistema de seguridad social del país. La informalidad en Panamá impacta en forma negativa la distribución del ingreso y, por ende, la calidad de vida de la población, ya que al empobrecerse consume menos y dificulta el crecimiento económico y el desarrollo del país. En la medida en que la informalidad se expande, significa una competencia desleal a los formales, quienes sí pagan seguridad social y se acogen a las normas tributarias, laborales y ambientales de Panamá.

La informalidad en este país se ve alimentada por factores como las trabas burocráticas para los emprendedores de negocios legales, los altos costos de contratación laboral y su rigidez, que impulsan la subcontratación, un proceso de inscripción en el sistema de seguridad social que es costoso, demorado, complicado y burocratizado.

MÉXICO

La aplicación de los lineamientos del Consenso de Washington, recomendadas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, han sido el pilar del modelo de crecimiento mexicano durante los últimos cuatro sexenios. La política económica ha estado centrada en el crecimiento hacia afuera, apoyado en el sector exportador y particularmente en la exportación de bienes manufacturados; todo apoyado en las "reformas estructurales y disciplinas macroeconómicas" recomendadas por estas instituciones.

Según Juárez (2005), el impacto del decálogo de Washington ha sido un bajo crecimiento de la economía mexicana como resultado del débil mercado interno. El crecimiento económico del PIB promedio entre los años 1982 al primer trimestre del 2005 es sólo del 1.6%; aduce la investigadora que el mercado interno no crece por factores como la caída relativa de los salarios que se viene llevando a la práctica en el país como vía de ser más competitivos en el mercado mundial; en igual sentido, el

mercado se estrecha dada la política de restricción monetaria y fiscal que encarece el crédito, frena la inversión y dificulta la generación de empleo, pero, igualmente, la apertura a llevado al traste a miles de pequeñas y medianas empresas con el consecuente impacto sobre el desempleo. Según esto, a lo que se le viene abriendo espacio en el país mexicano es a la informalidad en el empleo, dado que durante más de 20 años el crecimiento ha sido pobre (1.6% promedio) lo que necesariamente agudiza el problema estructural del empleo en este país.

Estas dificultades en la generación de empleo, a pasar de impulsar el modelo exportador, se inician desde el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado donde en el periodo 1983–1988 el PIB sólo creció en promedio 0.2%, razón esta que llevó a llamar este sexenio como el de crecimiento cero.

En este periodo la PEA creció en 5'676.000 personas y sólo se generaron 2'411.114 nuevos puestos de trabajo formales, lo que significó un déficit en el empleo de más de tres millones de puestos.

En el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1989–1994), período en el cual se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC-AN), la economía creció en promedio 3.9%, indicador pobre que muestra cómo se agudiza el problema económico y de empleo en el país, impulsado por una disminución del Estado en la inversión pública, dada la menor intervención económica y la venta de los activos públicos; todo agudizado por el control a los salarios; conjunto de situaciones que estrecha más el crecimiento del mercado interno y una eventual generación de empleo. Los indicadores así lo muestran: durante este sexenio la PEA creció en 6'990.000 personas y se crearon sólo 2'287.000 puestos de trabajo, lo que indica que más de 4'700.000 personas quedaron sin un empleo formal.

Para el período 1994–2000, durante el gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León, se presentó una gran crisis económica que se caracterizó por

un crecimiento promedio de sólo 3.1% anual en el periodo que va del 1995 al 2000, acompañado de sobrevaluación del peso, contención salarial, creciente apertura, elevadas tasas de interés y con un periodo de desplome del PIB de un 6.2% en el año de 1995. Estos resultados económicos son efecto del interés del gobierno mexicano por controlar la inflación y la disminución del déficit de la balanza comercial, donde en el año de 1994 se da una devaluación del 100% en el mes de diciembre.

Lo grave de este contexto es continuar con un modelo que contrae el mercado interno, disminuye la inversión productiva, opaca la generación de empleo y disminuye en términos relativos los salarios. Para 1994, México vivió una gran crisis financiera acompañada de la fuga de capitales golondrina, lo que hará recordar a los mexicanos que este periodo fue uno de grandes dificultades económicas. La política económica a partir de 1995 varió en términos del tipo de cambio, pues se empieza a utilizar la sobrevaluación como un instrumento de control a la inflación, para fomentar las importaciones y presionar a la baja los precios internos, situación que conllevaría a los empresarios de este país a vérselas con los productos importados en los mercados del país.

En esta condición, el desempleo continuó su crecimiento. Al finalizar el periodo del presidente Zedillo las cifras mostraron un total de 4'729.000 desempleados, pues la demanda por empleos formales fue de 7'518.000 y se generaron sólo 2'788.000 de ellos (Juárez, 2005).

El irrumpir de la economía china en los Estados Unidos, con una participación creciente en las importaciones del país del Norte, significó para los mexicanos el parcial desplazamiento del mercado de los Estados Unidos al perder competitividad en sus exportaciones. El impacto fue un México desplazado por los chinos como el segundo proveedor de productos importados por los norteamericanos. Esto se da para los años 2001 y 2002, los cuales coinciden con el inicio de la administración Fox y

con el inicio del agotamiento del modelo maquilador, según la autora citada.

Este agotamiento se fundamenta en que la mano de obra mexicana resultó ser más costosa, no sólo que la china, sino incluso que la centroamericana. Esto le hizo perder competitividad a México, a pesar de su proximidad continental con el mercado norteamericano. Esta situación fue sumamente grave para el empleo y el mercado interno mexicano, si se tiene en cuenta que, por ejemplo, para el año 2004, el 46.4% de sus exportaciones se fundamentan en la maquila, igual que el 34% de sus importaciones. En un referente más amplio, entre el año 1989 y el 2003 las exportaciones maquiladoras pasan del 49.4% al 54.9% mientras las no maquiladoras disminuyeron del 50.6% al 45.1%; este impacto se hizo sentir en la generación de empleo por las actividades maquiladoras, pues pasó del 10.2% al 8.7%, entre los años 2000 a 2004, lo que significó que se perdieran cerca de 200.000 empleos en este periodo ya que fueron cerradas 439 de estas empresas.

Para el conjunto del período entre el 2001 y el primer trimestre de 2005, bajo el gobierno del presidente Fox, el déficit de empleo ascendió a 5'289.853 plazas.

En síntesis, para México, en los últimos cuatro mandatos gubernamentales, todos enmarcados por el modelo neoliberal, han llevado a un deterioro del mercado laboral expresado en caída de los salarios como medio de mantener, vía costos, la competitividad de sus productos; esta contención de los salarios afecta la capacidad de consumo de los trabajadores y, por supuesto, la generación de empleo.

Así las cosas, la economía mexicana abre por sí misma el camino a la informalidad: salarios bajos y precariedad laboral son el cultivo para la economía informal. Sólo en la maquila se descubrieron, en el año 2001, 3.200 maquiladoras informales, que es algo muy dicente si registradas como formales existían 3.245 empresas; simplemente la economía

informal en la maquila es igual a la formal, o sea, del 100% de la producción maquiladora, casi la mitad es informal.

Esta informalidad impacta la seguridad social de la población trabajadora y conlleva a tener más población sin acceso a este rubro, pues muchos de los empleadores formales tampoco lo pagan; los datos cuantitativos así lo demuestran, ya que para el año 2004 el número de trabajadores sin seguridad social era de 27.6 millones en México, es decir, el 67% de la población ocupada no contaba con esta garantía social.

Según la investigadora referida, para el año 2003 el sector informal ocupa 10.7 millones de personas, lo que representó un 24.8% más de la población ocupada por este mismo sector en el año de 1995, que eran 8.6 millones de personas. Como en otros países con características económicas similares, la informalidad en este país, en vez de decrecer, aumenta, pues en total para el año 2003 los informales eran el 26% de la PEA, población económicamente activa que para este año era de 41.5 millones de personas, mientras para el año de 1995 los informales fueron el 24.3% de esta población.

Para este país, así como para otros de la región, el sector informal es el escape para los desempleados del sector formal que buscan en la informalidad una salida al desempleo y a la disminución de sus ingresos, y creen que este sector es un camino de salvación, pero encuentran en la práctica una forma de simple supervivencia, pues quedan fuera de recibir sus prestaciones sociales así como las demás prestaciones de ley, y tienen, entonces, en su gran mayoría a recibir unos ingresos marginales.

Es este país otra de las alternativas buscadas por los desempleados es su migración a los Estados Unidos, proceso que según la Secretaría de Relaciones Exteriores alcanza entre 400.000 y un millón de personas por año (Juárez, 2002), lo que ha convertido a México en el principal país receptor de remesas del mundo, con los consecuentes impactos

económicos, entre otros, la sobrevaloración de su moneda que, finalmente, no es una solución para sus desempleados pues estos inmigrantes dedican el 78% de los recursos enviados al pago de alquiler, un 7% a la educación, sólo un 8% a ahorro y un 7% a otras inversiones. Es decir, prácticamente se mantienen a un nivel de sobrevivencia en el sueño americano.

CHINA

Según GIDFE (2003), en China, país con niveles de desarrollo importantes y crecimiento del PIB a ritmos que los países desarrollados no alcanzan hoy, también hace presencia el sector informal. Con la reestructuración económica que hace el país para enfrentar la globalización y la competencia de mercado, las empresas estatales han encontrado dificultades para absorber la mano de obra que llega al mercado y han dejado sin trabajo a parte de sus trabajadores; esto, a la par que el país por mucho tiempo hizo más énfasis en los recursos materiales y de capital dejando de lado el desarrollo humano, ha hecho que surja un desempleo estructural donde el mercado de mano de obra de baja calificación muestra una mayor demanda que oferta de puestos de trabajo, generándose así una dificultad para el crecimiento social sustentable. Estos trabajadores sin empleo y aquellos provenientes del sector rural, bajo la modalidad de inmigrantes, han encontrado en el sector informal un medio de subsistencia, empleo que se ajusta al bajo nivel de calificación de esta mano de obra y que toma la forma de empleo de baja calidad, inestable y de alta rotación. Sin embargo, el sector informal se convierte así en vía de disminuir la presión sobre el mercado laboral en China.

En este país el sector informal presenta características que no difieren del resto de países en forma sustancial, algunas de ellas son:

- El sector está conformado por trabajadores de cuenta propia, microempresas familiares y otras

microempresas que operan con bajo capital y escasa restricción para su operación.

- Los cuenta propia son en lo común venteros ambulantes, limpiadores y personas dedicadas a servicios comunitarios.
- Las microempresas familiares emplean mano de obra de la familia y producen bienes y servicios simples, operan generalmente por medio de subcontratación.
- Los ingresos que genera el sector son inestables y las actividades del mismo están al margen de leyes y regulaciones, generando empleo inestable e inseguro, donde la mayoría de los informales carecen de seguridad social.
- Las labores propias de trabajadores individuales se han incrementado a medida que avanza la tecnología, el conocimiento, la informática y la comunicación, lo que permite agregar valor al conocimiento y desempeñarse como consultor, diseñador, servidor de software y otros.
- Existen algunas organizaciones de trabajo informal para empleados cesantes que, en forma individual o en grupos, prestan servicios públicos como limpieza de calles y otros servicios a instituciones y empresas que no los pueden vincular directamente; sin embargo, estas organizaciones en su gran mayoría no están registradas ante las autoridades comerciales o industriales a pesar de, en algunos casos, ser impulsadas por las municipalidades como medio para bajar el impacto de los despidos de sus empresas; estas organizaciones no son registradas por las autoridades gubernamentales por no caer dentro del marco regulatorio de oficina industrial y comercial.

El sector y empleo informal en China existe desde 1949, es decir, es tan antiguo como la nueva forma política del país tomada a partir de su proceso revolucionario. Diversos factores han contribuido a su formación: uno, surgió cuando a los jóvenes intelectuales se les ubicó en áreas rurales para

trabajar con productores en ciertas localidades, este empleo tomó la forma de "unidades comerciales e industriales con base doméstica" y se les denominó Getihu. Otro factor surge, como se dijo anteriormente, con las reformas a las empresas estatales para ser reestructuradas y enfrentar la globalización y el mercado más abierto, proceso que generó expulsión de mano de obra, que al quedar sin empleo busca la informalidad para subsistir. Resultado de esta situación de desempleo, el gobierno dictó normas que facilitaron la empresa privada y la microempresa como medios para enfrentar el desequilibrio del mercado laboral; en 1990 declaró el sector privado como un componente importante de la economía del país y en 1999 se reforma la Constitución, dando espacio al desarrollo y propiedad conjunta, lo que dio campo a desarrollar la propiedad privada y el empleo en el sector informal. De igual forma, su política se orientó en algunos casos a promover la pequeña y mediana empresa. Lo anterior ha permitido el desarrollo de la propiedad privada en pequeñas unidades económicas tanto en el sector rural como en el urbano; la información para el período 1996-1999 indica que el empleo en las empresas privadas urbanas creció en un 70%, bajo la modalidad de cuenta propia, y empleados en microempresas creció un 41%, cuando a la par el empleo en las empresas estatales y colectivas caía en un 28% (GIDFE, 2003).

En este sentido, el sector informal para la economía China ha sido medio importante para disminuir la presión sobre el empleo y camino de ampliar la escala de la producción privada a través de empresas privadas y trabajadores por cuenta propia. Con todo, el sector informal ha contribuido al desarrollo económico y social en China. Algunos de sus aportes pueden mencionarse aquí:

- Permite ofertar bienes y servicios que no son ofertados por el sector formal, caso de servicios domésticos, espacios geográficos nuevos para mercados locales, entregas rápidas de

productos, etc.; todo esto brinda comodidad y bienestar al comprador con productos baratos y servicios a satisfacción.

- Se genera empleo y alivia la pobreza, impone calidad y competencia a las empresas estatales y facilita puestos de trabajo a inmigrantes rurales; se calcula que para finales del siglo pasado (1999), los cuenta propia eran del orden de 82.63 millones que equivale al 12% del total del empleo del país.
- Por medio de la microempresa se ha contribuido al crecimiento de la empresa privada, lo que poco a poco se ha ido volviendo formal.

Pero también el sector informal presenta dificultades a la sociedad y la economía China; algunas son:

- Este sector, aunque es relativamente aceptable en la sociedad china, no le garantiza a quienes se mueven en él una cobertura de seguridad social y salud, dado que las políticas relativas a estos rubros excluyen el sector informal.
- En el largo plazo no existen regulaciones que definan el sector informal, el empleo en el sector y otros aspectos que permitan que no haya exclusiones a las actividades y las personas que se desempeñan en el mismo.
- Los bajos niveles de calificación de la mano de obra que se encuentra en el sector llevan a que los resultados productivos sean igualmente de baja calidad, baja competitividad y a que las empresas del sector logren solo en forma parcial potenciar la productividad de los ajustes económicos. Consecuente con esto, el trabajador informal puede ser reemplazado fácilmente dándole a su trabajo un toque de inestabilidad.

Con todo lo presentado sobre el sector informal en China, se puede agregar que en este país la informalidad se ha tomado con un alto grado de seriedad y responsabilidad por el Estado, pues a pesar de faltar más consistencia en su manejo y proyectarlo en el largo plazo, la economía China lleva a la prác-

tica programas y proyectos que permiten que este sector sea tenido en cuenta como una alternativa económica y social para la población que es parcialmente marginada de la formalidad, resultado de los procesos económicos, sociales y políticos del país. Algunos aspectos sustentan esto:

- El empleo en el sector informal es ampliamente promovido, ya que este sector se ha convertido en fuente importante de empleo para los trabajadores cesantes del sector formal y para los trabajadores excedentes del sector rural; esto ha hecho que el gobierno y la sociedad china presten atención al sector, diseñando alternativas para el desarrollo de calificaciones y competencias adecuadas para los trabajadores del sector, con miras a formar conciencia de mercado y competitividad, así como a formar competencias empresariales con el fin de salir del círculo de baja calidad de productos y empleo.
- Acorde con lo anterior, el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social implementó programas de capacitación para los cesantes con miras a su reemplazo a través de sindicatos, ONG, federación de mujeres, ligas juveniles y otras instituciones, capacitaciones sin costo o parcialmente financiadas que permitieron en el año 2000 capacitar a 13.6 millones de cesantes, de los cuales 9 millones fueron reemplazados (GIDFE, 2003).
- Igualmente, se diseñaron programas para el inicio de empresas con el fin de generar empleo a través de la formación y desarrollo de pequeñas empresas, esto pretende evitar la salida del mercado de estas unidades productivas por falta de calificación empresarial y capacidad gerencial, algo frecuente hasta los tres primeros meses de formación de la empresa. El programa aprovecha la experiencia presente en los trabajadores cesantes de las empresas públicas, quienes son capacitados sin costo alguno en el inicio y dirección de empresas con programas específicos en

"economía básica, leyes y regulaciones, registro empresarial y formalidades administrativas, industriales y comerciales, gerencia empresarial, administración financiera, mercados, etc.". Estos empresarios potenciales pueden solicitar asesoría gratuita a grupos de expertos conformados por expertos en formación y gerencia de empresas, practicantes, especialistas y académicos. Este programa capacitó para finales del año 2000 a 30.000 personas, de las cuales el 61.6% tenía ya su propia empresa, generando 74.000 empleos.

COLOMBIA

Diferentes investigaciones indican que en Colombia más de la mitad de la población con ocupación se encuentra en algún grado o tipo de informalidad. Al respecto Vásquez (2001, pp.347), afirma que: "*más de la mitad de la población colombiana con algún grado de ocupación está involucrada en actividades caracterizadas en su mayoría por su baja productividad, su precariedad y por estar fuera de la normativa económica, laboral y urbanística*".

Colombia es un país de población pobre y, según la CEPAL,³ posee uno de los índices más altos de pobreza, indigencia, desempleo y desigualdad en la distribución del ingreso en la región; es un país donde el 60% de la población no tiene un ingreso suficiente para adquirir lo básico de la canasta familiar, y un 23% de este 60% está en nivel de indigencia; es decir, son personas que no obtienen ingresos ni para lo más mínimo de la canasta familiar. En otros términos, 26 millones de colombianos son pobres y, de éstos, 9 millones están en la indigencia. Según la misma CEPAL, sólo en el período entre

1997 y 2000 los pobres en Colombia crecieron en cinco millones. Esto indudablemente lleva a una parte de la población colombiana, que no obtiene ingresos suficientes para sobrevivir, a buscar en la informalidad y aún en actividades abiertamente ilegales formas de subsistencia. La búsqueda del sustento para estas personas las hace aparecer ante la economía y la sociedad como unos individuos que los lesionan en alguna forma, bien sea por no ajustarse a la legislación existente o por desarrollar actividades en contra de la economía formal, ya que los informales no están en capacidad de respetar los valores en que la sociedad los ha formado.

Los altos índices de desempleo que la economía del país ha vivido en los últimos años, teniendo en cuenta la última década del siglo pasado, es indudablemente un factor que alimenta la informalidad. Para los años 1994 y 1995 se tenían tasas de desempleo del 11.53% que aumentaron por encima del 20% durante la crisis y que sólo ahora comienzan a disminuir, colocándose en un 11.2% en septiembre del 2005 y 12.9% en agosto y septiembre de 2006; esto quiere decir que aproximadamente 2 millones 500 mil colombianos no tienen empleo, a quienes hay que agregar 7 millones y medio de subempleados.⁴ El desempleo es muy grave en ciudades como Ibagué (20.5%), Cartagena (16.4%) y Manizales (15.4%) y en menor grado en Bogotá (11.4%); esto preocupa cuando a la par la economía colombiana, según datos oficiales, tiene una recuperación significativa con crecimiento del PIB en 2006 entre el 6 y 7%. Desagregando más las cifras se tiene que en Colombia existe una población de 45'368.000 personas, de las cuales 34'947.000 están en edad de trabajar y de éstas 19'945.000 corresponden a la PEA (Población Económicamente Activa) y 15 millones son inactivos⁵.

3 Comisión Económica para América Latina y el Caribe

4 El Colombiano, 02-11-2006.

5 Informe del DANE presentado en El Colombiano del 01-10-2006.

El sector informal es el que más mano de obra absorbe en el país. Según el DANE, en 1984 absorbía el 55.1% del total de empleados y el 1998 el 56.5%, lo que indica que esa informalidad no es algo nuevo en Colombia. La informalidad más sobresaliente es la de subsistencia, con una productividad baja y gran precariedad, esto a su vez genera ingresos mínimos y va de la mano con la pobreza; los ingresos generalmente están por debajo del mínimo, se tienen jornadas mayores a 48 horas semanales y la cobertura de seguridad social no alcanza a más de la mitad de los informales.

La mayor parte de las actividades informales en el país son llevadas a cabo por trabajadores independientes (cuenta-propia), que realizan labores no profesionales ni técnicas y que obtienen de ingresos, en su gran mayoría, menos de un salario mínimo mensual⁶.

Como en otros países, en Colombia la informalidad igualmente es alimentada por el alto costo de la formalidad, expresada por las erogaciones que deben hacer a seguridad social y parafiscales (EPS, ARS, ARP, Caja de Compensación Familiar, SENA, ICBF, Fondos de Pensiones y Cesantías), por el pago de impuestos como el de renta, industria y comercio y valor agregado, por la inscripción en Cámara de Comercio y por desconocimiento de registros contables a los que se verían obligados a llevar, si fueran formales. En general, esta informalidad se asocia a costos, dificultades en tramitación de la legalidad o a su mismo desconocimiento; sin embargo, el factor más importante de la informalidad en Colombia es resultado de las deficiencias en el aparato productivo; estas se expresan en:

- Una industria colombiana que, protegida por largas décadas, no logró un desarrollo sólido, fuerte y competitivo para enfrentar una globalización creciente, con competencia sin

fin desde todos los rincones de la economía mundial y que ahora frente al modelo neoliberal y globalizador no responde con fortaleza, lo que ha llevado a que su participación en el PIB nacional no llegue a un 30% siendo menor que la de cualquier país de la región andina (Bolivia 30%, Ecuador 40%, Perú 30%, Venezuela 50%)⁷; por el contrario, el sector terciario aporta poco más del 60% del PIB del país; se asiste a una economía que se terceriza.

- Un sector agropecuario desprotegido y que no ha resuelto sus grandes problemas, ante todo la ausencia de la reforma agraria para democratizar la propiedad y los ingresos en el agro, lo que ha hecho al sector pobre, poco competitivo y con grandes desigualdades y de pocas oportunidades para sus pobladores, los que ven erróneamente las urbes como una salvación a sus dificultades migrando a ellas para aumentar los cordones de miseria urbana. Situación agravada en los últimos años por los actores armados que han ocasionado desplazamientos masivos del campo a la ciudad hasta el punto donde Colombia llegó a contar con más de 3 millones de desplazados, según cifras de los últimos dos años (2006 -2007), tal vez el número más grande del mundo; esto es indudablemente una de las explicaciones a la creciente informalidad en las ciudades del país.
- Una política macroeconómica, cuyo objetivo central ha sido el control a la inflación y la aplicación del modelo neoliberal, lo que ha ocasionado un aumento controlado de los precios, a la par con tasas de desempleo del 13% que no es algo favorable para el país y unas altas tasas de interés que el Estado no ha podido controlar, situación que permite altas ganancias al sector financiero como las obtenidas en el los años

6 Martha Henao, "El mercado laboral y la informalidad en Colombia".

7 EIO Country Report, 2000.

2005 y 2006 que pasan de billones de pesos. Todo en conjunto muestra unos resultados contradictorios que no explican ni los empresarios ni el gobierno: crecimiento económico, control a la inflación, desempleo, alto costo del dinero y baja inversión, sobre todo en los sectores generadores de empleo como la industria y el agro.

Pero como si estas deficiencias del aparato productivo no fueran suficientes para alimentar la informalidad en Colombia, se presentan otras situaciones que de igual forma la incentivan. La carencia de oportunidades que muchos colombianos enfrentan, resultado del alto grado de concentración del poder político y económico que presenta el país y que le impide a mucha parte de su población tener acceso a oportunidades dignas de subsistencia hace de la informalidad una alternativa económica, política y social; alternativa económica como fuente de ingresos, así sean precarios; política, ya que los informales son coqueteados continuamente por los políticos de turno, quienes les prometen aliviar sus dificultades y los llevan a los diferentes grupos políticos. Y social, a través de sus agremiaciones comunales o sindicales, cuando las tienen, pues les permite en algún grado asociarse para defender sus reivindicaciones como el derecho al trabajo y a la subsistencia propia y la de su familia.

Otro elemento a tener en cuenta es la existente reglamentación y condiciones que median el trabajo formal, el acceso al capital y a la legalización de empresas; esto cuando no es desconocido, está asociado a un sinnúmero de permisos, pagos y otros que hacen verdaderamente difícil la formalidad.

Ha de tenerse en cuenta, igualmente, como medio que impulsa la informalidad, el círculo vicioso de la dificultad de estudio para los sectores de más bajos ingresos en Colombia: en el país la educa-

ción no es democrática, se centra en los estratos superiores y se dificulta cada vez más a los pobres, más hoy en el entorno neoliberal que ha llevado la educación superior a tener unos altos costos inalcanzables para los sectores populares de bajos ingresos. De tal forma que sin acceso a la educación como un medio de movilidad social, lo que afecta a gran parte de la población del país, esta queda por fuera de oportunidades laborales calificadas como las exige hoy la apertura y la globalización, cuando de enfrentar con competitividad los mercados se trata. Según el DANE⁸, en el país para fines del siglo pasado el 3.4% de los informales urbanos no posee tipo alguno de educación, el 34.5% poseen primaria, el 49.3% secundaria, el 12.3% superior y el 0.31% no informó. Esto corrobora la correlación existente entre el grado de educación logrado por los estratos más pobres y los niveles de desempleo, subempleo y marginalidad.

CONCLUSIÓN

La economía informal cobija gran parte de las actividades económicas en los países y merece ser estudiada debidamente, de forma que permita esclarecer con nitidez la razón del problema y así aportar a la explicación de uno de los puntos a tener en cuenta cuando de economía se habla, en términos de la racionalidad del manejo de los recursos. Particularmente en el caso del trabajo como fuente de riqueza de las naciones y que, dadas las actuales circunstancias históricas, viene siendo sometido cada vez más a procesos degradables en su forma de vinculación al proceso productivo. La economía informal es algo incuestionable en su existencia y debe ser asumida en una discusión seria y profunda con riqueza teórica y conceptual que brote de la economía para su más correcta interpretación.

8 Encuesta de Hogares, 1998

BIBLIOGRAFÍA

- BARRAGÁN ARQUE, Paulino (2005). Magnitud de la economía informal en el Perú y el mundo. En: Gestión en el Tercer Milenio, Revista de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas, UNMSM, Vol. 7, N° 14, Lima, noviembre 2005. Se encuentra disponible en el siguiente link: http://sisbib.unmsm.edu.pe/BibVirtualData/publicaciones/administracion/N14_2005/a04.pdf.
- BARREIRO CAVESTANY, Fernando. Economía informal o economía de proximidad. Director de la ONG Proyecto Local Barcelona. 1997.
- CARR, Marilyn y ALTER CHEN, Martha. La globalización y la economía informal. Oficina Internacional del Trabajo.
- Consejo Hondureño de la empresa privada –CHEP- (2002). La economía informal en Centroamérica, Panamá y República Dominicana. Mayo 2, de 2002.
- El Colombiano. Diciembre 15 de 2006. Pág. 15A.
- FARNÉ, STEFANO (2006). (Editor). Boletín del observatorio del mercado de trabajo y la seguridad social No.9, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, Agosto 2006.
- GASPARINI, Leonardo C., (2000). La economía oculta en la Argentina, Fundación de Investigaciones económicas Latinoamericanas, FIEL, Buenos Aires, Argentina, Agosto 2000, ISBN.: 987-9329-05-08.
- GHERSI, Enrique (2002). La economía informal en América Latina. Disponible en la página web <http://www.elcato.org/economia.htm>. Este ensayo aparece en inglés en el “Cato Journal”, vol. 7, no. 1
- Grupo de Investigaciones del Departamento de Formación y Empleo –GIDFE-, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de China (2003). Formación en calificaciones en el sector informal en China. Boletín Técnico Interamericano de Formación Profesional (Boletín CEINFOR), OIT, Número 155.
- JUÁREZ SÁNCHEZ, Laura (2005). Neoliberalismo económico y empleo. En: revista Trabajadores, año 9, No 48, Universidad Obrera de México, mayo-junio de 2005.
- JUÁREZ SÁNCHEZ, Laura (2002). Tiende a cerrarse la válvula de escape estadounidense a los exiliados económicos de México. En: revista Trabajadores, año 6, No 32, Universidad Obrera de México, septiembre-octubre de 2002.
- KLEIN, Emilio, 2000. “Las políticas hacia el sector informal urbano y la OIT: una mirada retrospectiva”. En: CARPIO, Jorge, KLEIN, Emilio y NOVACOVSKY, Irene (compiladores): Informalidad y exclusión social. Buenos Aires: OIT, SIEMPRO, Fondo de Cultura Económica.
- LOAYZA V, NORMAN (1997). “The Economics of the Informal Sector. A Simple Model and Empirical Evidence from Latin America”, Policy Research, Working Paper 1727, February.
- LOAYZA, Norman. (1996), “The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Evidence from Latin America,” Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 45, 129-62.
- NUÑEZ MENDEZ, Jairo Augusto. Empleo informal y evasión en Colombia. DANE. Documento # 10. Octubre 29 de 2002.
- PORTES, Alejandro (editor), 1990. La economía informal. En los países desarrollados y en los menos avanzados. Buenos Aires: Grupo editorial Planeta.
- PORTES, Alejandro, 2000. “La economía informal y sus paradojas”, en CARPIO, Jorge, KLEIN, Emilio y NOVACOVSKY, Irene (compiladores): Informalidad y exclusión social. Buenos Aires: OIT, SIEMPRO, Fondo de Cultura Económica.
- PORTES, Alejandro y HALLER, William (2005): The Informal Economy. En: Neil Smelser y Richard Swedberg: Handbook of Economic Sociology, 2ª ed., Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2005.
- RAMÍREZ GUERRERO, Jaime (2003). El sector informal urbano en Colombia. Oficina Internacional del Trabajo. Documento de trabajo, Boletín Ceinfor, No 155.
- RAMÍREZ GUERRERO, Jaime. Capacitación laboral para el sector informal en Colombia. Oficina Internacional del Trabajo.,
- ROMERO, Rodolfo (1972). Economía Informal. Universidad de los Trabajadores e América Latina (UTAL), San Antonio de los Altos. Disponible en la página web www.utal.org/economia9.htm
- SOMALIA, Juan (2006), Director General de la OIT, Brasilia. El Colombiano 03-05-2006.
- TIJERINA GUAJARDO, José Alfredo y MEDELLÍN RUIZ, Antonio. Tamaño del sector informal y esfuerzo fiscal en nivel internacional. Centro de análisis y difusión económica. Documento de investigación # 7. Marzo de 1999.

- TOKMAN, Víctor y KLEIN, Emilio (2000). La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización, En: revista de la CEPAL No 72, Chile, diciembre de 2000, pp. 7-30.
- TOKMAN, Víctor, (2000). “El sector informal posreforma económica”. En: CARPIO, Jorge, KLEIN, Emilio y NOVACOVSKY, Irene (compiladores): Informalidad y exclusión social. Buenos Aires: OIT, SIEMPRO, Fondo de Cultura Económica.
- VÁSQUEZ Urriago, Ángela Rocío (2001). Informalidad. En: AMAYA PULIDO, Pedro José (Director): Colombia un país por construir, Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá, págs. 347-363.