

January 2014

La informalidad laboral: causas generales

Gustavo Sandoval Betancour

Universidad de América, gustavo.sandoval@profesores.uamerica.edu.co

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/eq>

Citación recomendada

Sandoval Betancour, G. (2014). La informalidad laboral: causas generales. *Equidad y Desarrollo*, (22), 9-45. <https://doi.org/10.19052/ed.3247>

This Artículo de Investigación is brought to you for free and open access by the Revistas científicas at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in *Equidad y Desarrollo* by an authorized editor of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

La informalidad laboral: causas generales

Gustavo Sandoval Betancour*

9

Resumen

El artículo examina la informalidad laboral desde el punto de vista de sus causas fundamentales, a fin de verificar la validez de teorías clásicas que explican el desempleo en economías de mercado y su relación con la informalidad. Metodológicamente, el proyecto se desarrolló, en su parte empírica, con base en estadísticas internacionales, comparando la evolución de la estructura del mercado laboral en una muestra combinada de países altamente industrializados con otros menos industrializados. La evidencia empírica analizada permite concluir que la teoría económica clásica de origen marxista sobre las causas del desempleo es ineficiente para explicar este fenómeno en las economías de mercado contemporáneas y, por extensión, tampoco contribuye a explicar satisfactoriamente la informalidad. Por el contrario, se concluye que la teoría en cuestión es más pertinente para explicar la informalidad en economías centralmente planificadas, donde este fenómeno ha hecho presencia tanto o más significativamente que en las economías de libre mercado.

Palabras clave

Informalidad laboral, desempleo, economía informal

Clasificación JEL

J20, J60, E26

Cómo citar este artículo: Sandoval Betancour, G. (2014). La informalidad laboral: causas generales. *Equidad & Desarrollo* (22), 9-45

Fecha de recepción: 21 de julio del 2014 • Fecha de aceptación: 22 de septiembre del 2014

* Economista, Universidad de América, Bogotá, Colombia. Magíster en Economía, Universidad Nacional de Colombia. Se desempeña como docente investigador en la Universidad de América. Ocupó cargos en el Gobierno nacional durante varios años, prestó sus servicios como consultor en el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, hizo parte del equipo de ejecución de recursos de crédito del Banco Mundial y del Banco Interamericano para el Desarrollo en el Ministerio del Medio Ambiente. Ha sido docente en diversas universidades colombianas en temas de teoría y política económica. También trabajó como consultor con la Universidad Nacional en diversos proyectos de inversión del Gobierno nacional y como consultor privado. Miembro del Grupo de Investigación Desarrollo y Equidad, Universidad de América; línea de investigación: Economía social y distribución del ingreso y la riqueza. Correo electrónico: gustavo.sandoval@profesores.uamerica.edu.co

Labor Informality: General Causes

Abstract

The article examines the main causes of labor informality in order to verify the validity of classical theories that explain unemployment in market economies and its relationship to informality. Methodologically, the project was based, in the empirical part, on international statistics, comparing the evolution of labor market structure in a combined sample of highly industrialized countries and other less industrialized ones. Empirical evidence supports the conclusion that the classical economic theory of Marxist origin is inefficient to explain the causes of unemployment in contemporary market economies, as well as it fails to satisfactorily explain informality. On the contrary, we conclude that the theory in question is more relevant to explain informality in centrally planned economies where this phenomenon has been present even more significantly than in free market economies.

Keywords

Labor informality,
unemployment,
informal economy

A informalidade do trabalho: causas gerais

Resumo

O artigo examina a informalidade do trabalho a partir do ponto de vista de suas causas fundamentais, com a finalidade de verificar a validade de teorias clássicas que explicam o desemprego em economias de mercado e sua relação com a informalidade. Metodologicamente, o projeto se desenvolveu, em sua parte empírica, com base em estatísticas internacionais, comparando a evolução da estrutura do mercado e trabalho em uma amostra combinada de países altamente industrializados com outros menos industrializados. A evidência empírica analisada permite concluir que a teoria econômica clássica de origem marxista sobre as causas do desemprego é ineficiente para explicar este fenômeno nas economias de mercado contemporâneas e, por extensão, também não contribuem a explicar satisfatoriamente a informalidade. Pelo contrário, se conclui que a teoria em questão é mais pertinente para explicar a informalidade em economias centralmente planejadas, onde este fenômeno tem marcado presença tanto ou mais significativamente que nas economias de livre mercado.

Palavras chave

Informalidade do
trabalho, desemprego,
economia informal

Introducción

La informalidad laboral es un fenómeno que hace algunos años se consideraba un rasgo particular de algunas economías, especialmente de aquellas más atrasadas, cuya existencia desbordaba el arquetipo de cómo deberían funcionar las economías modernas. El tema comenzó a ser analizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) como un fenómeno importante desde los años setenta, orientando gran parte de los estudios a explicar sus causas y cuyos resultados han dado lugar a múltiples respuestas, de las cuales muchas deben considerarse acertadas.

El trabajo que se presenta en este artículo puede considerarse un estudio más sobre las causas de la informalidad laboral, cuyas diferencias con respecto a los precedentes radica en dos aspectos. El primero es que se orienta a verificar si la informalidad laboral es un subproducto de la hipótesis clásica de origen marxista, que plantea el desempleo como un fenómeno particular de las economías de mercado y que se sintetizó en el concepto del *ejército de reserva*. El segundo aspecto es la evidencia que se utiliza, basada en estadísticas comparables y consistentes para análisis de corto y largo plazo para países de diferente nivel de desarrollo.

Las conclusiones que se obtuvieron aportan nuevos puntos de vista sobre la informalidad laboral, y se espera que ellos contribuyan a un mejor entendimiento del papel que desempeña hoy la informalidad en los procesos productivos, así como al tratamiento que debe darse en el futuro a este importante componente de todas las economías contemporáneas.

Conceptos básicos sobre la informalidad laboral

La informalidad laboral (o trabajo informal) es un tema relativamente nuevo en la literatura económica, que se asocia con la presencia de aquel segmento de la economía cuya actividad productiva se desarrolla por fuera de las normas legales que la regulan. Desde esta perspectiva, intuitivamente se puede decir que la informalidad laboral ha existido de una u otra forma por lo menos desde la aparición de los primeros códigos laborales, fiscales y de comercio, entre otros, que buscan establecer orden, regulación y control sobre la actividad económica. Esto es así

porque si no existieran normas y leyes regulatorias en las sociedades humanas, tampoco se tendría la posibilidad de infringirlas.¹

La definición de informalidad laboral tiene complicaciones de distinta índole, y una de ellas surge cuando se habla tanto de *informalidad laboral* como de *economía informal*, asumiendo que se trata del mismo concepto. Pueden entenderse como conceptos similares o sinónimos si se asume que la informalidad de los establecimientos empresariales que no cumplen con cierta normatividad obligatoria, implica informalidad laboral de la empresa y sus trabajadores, o viceversa, cuando la contratación de los trabajadores no cumple con las normas y/o leyes laborales aunque las demás reglamentaciones para la empresa se cumplan. Por ejemplo, si las actividades productivas de una empresa se consideran informales porque no cumplen con las exigencias locativas exigidas por las normas urbanísticas (u otro tipo de normas), a pesar de tener a sus trabajadores gozando de todas las condiciones laborales a que obliga la ley. Bajo esta visión se podría entender que *economía informal* es sinónimo de *empleo informal* o *informalidad laboral*. En la literatura sobre informalidad laboral se ha venido asumiendo este punto de vista, lo que resulta conveniente y lógico para simplificar el tratamiento del tema.

Pero la definición de informalidad laboral no se concibe solamente en función del conjunto de normas que regulan las actividades económicas o las relaciones entre patronos y trabajadores. Ello se constata con una breve revisión de las definiciones de informalidad laboral que han seguido diversos autores, así como organizaciones como la OIT.

Tal vez la primera trascendencia del término informalidad referido al trabajo surge en un informe del mercado laboral urbano en África rendido por Keith Hart (1973) a la OIT, en el cual se aplica el término de informalidad laboral al trabajo por cuenta propia, para diferenciarlo del trabajo asalariado. Posteriormente, la OIT planteó otra definición mediante la que asocia la informalidad laboral con la pobreza y la limitación de las empresas al acceso a factores de producción en escala competitiva (Sethuraman, 1981).

Entre otras definiciones de informalidad laboral de la OIT está la propuesta en 1991 en la septuagésima octava conferencia cuando se optó por definir a las unidades de producción informales (también denominadas entonces como sector no estructurado o informal), a aquellas de carácter unipersonal o familiar y a las

1 Una ampliación de esta idea se puede consultar en Portes y Haller (2004).

microempresas con trabajo asalariado (Orsatti, y Calle, 2004, pp. 13-14). Más tarde la OIT en la nonagésima conferencia en el 2002, adoptó una definición de *economía informal* en la cual se tiene en cuenta tanto el carácter de la unidad de producción como el de las ocupaciones laborales, en los casos en que estas no se encuentren registradas. Vale decir que esta definición cambia radicalmente la que data de 1991 porque cataloga como formales a las unidades productivas que anteriormente no lo eran por tener bajos niveles de productividad, escaso acceso a los mercados, u otras condiciones que antes se asociaban con informalidad.

Aparte de los conceptos de informalidad propuestos por la OIT existe un sinnúmero de definiciones y enfoques sobre lo que se entiende por informalidad laboral, que no es pertinente entrar a discutir aquí.² Con los anteriores ejemplos se quiere mostrar lo complejo que se ha vuelto definir la informalidad laboral. Debe destacarse en todo caso que el concepto de informalidad laboral no implica una connotación de acto delincuenciales o subterráneo que infrinja los códigos penales.

Para efectos de las verificaciones empíricas, en este trabajo se adopta el concepto de empleo vulnerable que ha adoptado el Banco Mundial (BIRF) para el manejo de estadísticas internacionales, con el fin de permitir homogeneidad conceptual al comparar el comportamiento de la informalidad entre países. Según la OIT, el empleo vulnerable “se refiere a los trabajadores familiares no remunerados y a los trabajadores autónomos” (OIT, BIRF, 2012).

Causas de la informalidad

Las causas de la informalidad laboral constituyen un tema que no está ni lo estará en mucho tiempo terminado y aceptado como definitivo. Parece no estar sujeto a una teoría única porque como se ha afirmado (Fortuna y Prates, 1990) “[...] el sector informal se ha convertido en un preconcepto en busca de una teoría”.

La presencia del fenómeno de la informalidad en el mercado laboral en Colombia, no es una peculiaridad de la economía colombiana o de las economías más atrasadas. Es importante comprender que esta es una característica del modelo de organización de los modos de producción adoptados en la economía mundial, que si bien se puede individualizar por aspectos muy específicos en cada

² Un recuento complementario sobre la evolución de la definición de informalidad laboral se encuentra en Portes y Haller (2004) y en García (2009).

país, también es factible generalizarlo como característica de todas las economías, como se evidencia en este documento y en amplia bibliografía sobre el tema.

14 Por otra parte, en términos cronológicos, las causas del fenómeno de la informalidad se pueden identificar en tiempos bastante lejanos en la historia, a partir de unas *causas remotas* que están asociadas con el origen de la organización económica y con la evolución de los procesos de producción, que invitan a creer que definitivamente no es algo que haya surgido en los últimos años, y sobre las cuales existen fundamentos teóricos que así lo señalan. Pero también se encuentran explicaciones más recientes y menos trascendentales de las causas de la informalidad laboral, que pueden considerarse como *causas próximas*, accesorias a las de carácter remoto, y que tienden a profundizar los efectos de estas en la generación de informalidad.

A continuación se presentan algunos de los antecedentes explicativos de las causas remotas, de un lado, y de las causas próximas, de otro, que nos permitirán encuadrar el presente trabajo en un contexto claro desde el punto de vista teórico, que permitirá discernir la importancia explicativa de las causas remotas toda vez que las causas próximas son más obvias y/o menos profundas.

Causas remotas

Teoría ricardiana

Algunas de las ideas más antiguas y más conocidas que pueden contribuir a explicar la informalidad laboral, entendiendo esta como una derivación del desempleo, se sitúan en la literatura económica clásica a partir de los aportes de David Ricardo, quien comprendía que la incorporación de máquinas y herramientas a los procesos productivos implicaba reemplazar mano de obra por capital físico. En el primer capítulo de su obra *Principios de economía política y tributación*, publicada en 1817, menciona claramente la sustituibilidad de mano de obra por máquinas y herramientas cuando afirma que “las proporciones en que el capital empleado para el sostenimiento del trabajo y el invertido en herramientas, maquinaria y edificios, puede ser diversamente combinado” (1941, p. 32). Y más adelante agrega: “Dos industrias, por lo tanto, pueden emplear la misma cantidad de capital, pero este puede estar repartido muy diferentemente con respecto a la porción fija y circulante” (p. 33). Además, previó el incentivo que impulsa a los empresarios a reemplazar mano de obra por capital fijo. Al respecto dice: “Cada

perfeccionamiento en la maquinaria, en las herramientas, en los edificios, en la obtención de la materia prima ahorra trabajo y nos permite producir el artículo, a que este perfeccionamiento se aplica, con más facilidad y, en consecuencia, su valor se altera” (p. 37). Ricardo reafirma sus opiniones en el capítulo XXI sobre maquinaria: “[...] estoy convencido de que la substitución del trabajo humano por la maquinaria es frecuentemente muy perjudicial a los intereses de la clase trabajadora” (p. 328), “[...] El fondo de donde sacan sus rentas los terratenientes y capitalistas puede aumentar, mientras disminuye el fondo de que dependen principalmente los salarios de la clase trabajadora; de donde se deduce, si estoy en lo cierto, que la misma causa que puede aumentar la renta neta de un país puede convertir en superflua a la población y empeorar la condición de los trabajadores”. Para rematar, Ricardo le da la razón a los trabajadores sobre los efectos de la mecanización de los procesos productivos cuando escribe que “la opinión mantenida por la clase trabajadora de que el empleo de la maquinaria es fundamentalmente perjudicial para sus intereses no está fundada en un prejuicio ni en un error, sino que se ajusta a los principios correctos de la economía política” (p. 332).

Teoría marxista

Mucho antes de que Ricardo tratara de enunciar alguna teoría, algunos hechos lo antecedieron. Estos corresponden a los albores de la revolución industrial en Europa y sirven como referencia para identificar las causas remotas que darían lugar al problema actual del desempleo y la informalidad. Al respecto se cita a continuación una descripción de sucesos relacionados con los efectos en el mercado laboral causados por la invención de una de las primeras máquinas creadas al inicio de la revolución industrial, referida por Marx (1973, T. 1, p. 354):

El molino de cintas se inventó en Alemania. El clérigo italiano Lancellotti narra en una obra aparecida en Venecia en 1636:

Anton Müller, de Danzig, vio en esta ciudad, hace unos 50 años (Lancellotti escribía en 1579) una máquina muy ingeniosa que hacía de 4 a 6 tejidos de una vez; pero como el concejo temió que ese invento convertiría en mendigos a gran cantidad de trabajadores, lo suprimió e hizo estrangular o ahogar secretamente al inventor.

En Leyden se empleó esa misma máquina por primera vez en 1629. Las revueltas de los galoneros forzaron al ayuntamiento a prohibirla; diversas ordenanzas de los Estados Generales en 1623, 1639, etc. procuraron limitar su uso, hasta que, finalmente, el mismo fue autorizado, bajo ciertas condiciones, por la ordenanza del 15 de diciembre de 1661. En esta ciudad —dice Boxhorn (*Institutiones Politicæ*, Leyden, 1663) refiriéndose a la introducción del molino de cintas en Leyden— “[...] ciertas personas inventaron hace aproximadamente veinte años un instrumento para tejer, con el que un individuo podía producir más tejidos y hacerlo más fácilmente que varios hombres sin dicho instrumento en el mismo tiempo. Esto fue causa de tumultos y quejas de los tejedores, hasta que el ayuntamiento prohibió el uso de dicho instrumento”. La misma máquina fue prohibida en 1676 en Colonia, mientras que su introducción en Inglaterra provocó, contemporáneamente, disturbios protagonizados por los trabajadores. Un edicto imperial proscribió, el 19 de febrero de 1685, su uso en toda Alemania. En Hamburgo la máquina fue quemada públicamente por orden del ayuntamiento. Carlos VI renovó el 9 de febrero de 1719 el edicto de 1685, y el electorado de Sajonia no permitió hasta 1765 su uso público. Esta máquina, que tanto alboroto provocó en el mundo, fue en realidad la precursora de las máquinas de hilar y de tejer, y por tanto de la revolución industrial del siglo XVIII. Posibilitó que un muchacho carente de toda experiencia en tejeduría, simplemente tirando de una palanca y empujándola, pusiera en movimiento un telar completo con todas sus lanzaderas; en su forma perfeccionada la máquina producía de 40 a 50 piezas por vez.

Marx en los pasajes citados sugiere que la tecnificación de los procesos productivos produce el desplazamiento sistemático del trabajo por las máquinas. Aportes muy ilustrativos que aproximarían con fuertes fundamentos al problema estructural de la informalidad y el desempleo laboral contemporáneos, están contenidos en su teoría de la acumulación de capital en la industria, compuesto por capital constante y capital variable, en que el capital constante se refiere a la inversión en capital productivo como máquinas y equipos y el capital variable se refiere a los pagos por salarios a la mano de obra empleada. Al respecto Marx en el capítulo XXXIII: “La ley general de la acumulación capitalista”, escribe apartes de su teoría que ilustran con claridad su punto de vista respecto a la formación de lo que llama el *ejército de reserva*:

[...] Y como la demanda de trabajo no depende del volumen de capital total, sino solamente del capital variable, (este) disminuye progresivamente a medida que aumenta el capital total, en vez de crecer en proporción a este, como antes suponíamos. [...] Es cierto que al crecer el capital total crece también el capital variable, y por tanto la fuerza de trabajo absorbida por él, pero en una proporción constantemente decreciente. Los intervalos durante los cuales la acumulación se traduce en un simple aumento de la producción sobre la base técnica existente, van siendo cada vez más cortos. Ahora, para absorber un determinado número adicional de obreros y aún para conservar en sus puestos, dada la metamorfosis constante del capital primitivo, a los que ya trabajan, se requiere una acumulación cada vez más acelerada del capital total.

[...] Este descenso relativo del capital variable, descenso acelerado con el incremento del capital total y que avanza con mayor rapidez que éste, se revela, de otra parte, invirtiéndose los términos, como un crecimiento absoluto constante de la población obrera, más rápido que el del capital variable o el de los medios de ocupación que éste suministra. Pero este crecimiento no es constante, sino relativo: la acumulación capitalista produce constantemente, en proporción a su intensidad y a su extensión, una población obrera excesiva para las necesidades medias de explotación de capital, es decir, una población obrera remanente o sobrante.

[...] Ahora bien, si la existencia de una superpoblación obrera es producto necesario de la acumulación o del incremento de la riqueza dentro del régimen capitalista, esta superpoblación se convierte a su vez en palanca de la acumulación del capital, más aún, en una de las condiciones de vida del régimen capitalista de producción. Constituye un ejército industrial de reserva, un contingente disponible que pertenece al capital de un modo tan absoluto como si se criase y mantuviese a sus expensas. (Marx, 1973, T. 1, pp. 532-533)

Para complementar lo anterior, que explicaría desde un punto de vista particular el origen estructural de los excedentes de mano de obra que han ido aparentemente a engrosar el cúmulo de desempleados e informales en las economías contemporáneas, a renglón seguido Marx entra a explicar el porqué de las fluctuaciones de estas dos categorías de trabajadores: “Le brinda [el ejército de reserva al

capital] el material humano, dispuesto siempre para ser explotado a medida que lo reclamen sus necesidades variables de explotación e independiente, además, de los límites que pueda oponer el aumento real de población” (Marx, 1973, p. 533).

Causas próximas

Otro tipo de causas de la informalidad laboral, entendiendo esta como sinónimo de *economía informal*, puede explicarse por diferentes razones, que aquí llamamos causas próximas, debido a varias razones. En primer lugar, si bien están enraizadas en las estructuras del sistema de producción, aparecen como fenómenos que históricamente corresponden a hechos coyunturales que pueden aparecer y desaparecer con el tiempo, lo que permite que se clasifiquen de duración de corto, mediano o de largo plazo. En segundo lugar, porque su carácter temporal también implica efectos temporales de informalidad, pudiendo definirse el comportamiento de estos como estacionales, reversibles y de corta o larga duración. En tercer lugar, son causas que en general son de reciente identificación y definición bajo la perspectiva histórica.

Algunas de las causas próximas más relevantes en las épocas recientes están contenidas en la siguiente relación.

El crecimiento del desempleo

Es tal vez la causa que mayormente se asocia con la generación de informalidad laboral, y se explica por la necesidad de los desempleados de generar ingreso personal. Esta causa puede estar también asociada con intereses de diversa índole, que no tienen que ver solamente con situaciones de desempleo y/o pobreza. Algunas de estas causas se pueden considerar como causas independientes de la generación de informalidad.

Migraciones internacionales de población

La dinámica de las migraciones internacionales se ha fortalecido por efecto de diversidad de causas, como las mayores facilidades que ofrecen los medios de transporte modernos, o las convulsiones políticas nacionales que producen movilidad laboral a través de las fronteras internacionales. También la creación de bloques de comercio, mercados comunes y tratados comerciales entre países han promovido los flujos internacionales de mano de obra.

Estos movimientos poblacionales se han convertido en un mecanismo de compensación de los desequilibrios de oferta y demanda de trabajo, tanto en países industrializados (PI) como en los no industrializados (PNI). Sin embargo, las causas de las migraciones difieren sustancialmente entre estos dos tipos de países. Los movimientos de mano de obra desde los PNI hacia los PI se explican en gran parte como efecto de una de dos causas: a) expulsión de mano de obra desde los PNI por efecto de aumento del desempleo y la pauperización de la población, que en consecuencia busca mejorar su situación económica en otro país; b) la apertura de las fronteras de PI para aumentar la población económicamente activa (PEA) en sus economías y satisfacer las necesidades de mano de obra en coyunturas de crecimiento acelerado, lo que incentiva la migración desde PNI.

Por el contrario, los movimientos migratorios desde PI se explican principalmente por la expulsión de trabajadores extranjeros en coyunturas de crisis de sus economías, con el fin de aliviar las tasas de desempleo y favorecer con mejores oportunidades de empleo a sus nacionales. En general, las migraciones desde y hacia PI pueden considerarse como movimientos poblacionales orientados a balancear la oferta y la demanda en el mercado laboral, administrados parcialmente por decisiones de los respectivos gobiernos.

Migraciones intranacionales

Las migraciones de zonas rurales hacia zonas urbanas ha sido una de las modalidades más tradicionales para satisfacer las necesidades de mano de obra en la industria naciente en los PNI. Pero los flujos de esta naturaleza también han sido causa de sobrepoblación en las urbes de estos países, lo que ha llevado a exceso de oferta de trabajo y a la generación de informalidad. No obstante, debe mencionarse que son diversas las causas que contribuyen a explicar este tipo de migraciones.

La complementariedad de la actividad económica formal e informal

La economía informal no necesariamente constituye una forma de producción aislada del resto de la economía. Bajo diversas modalidades, la informalidad presenta algún vínculo con la economía formal, que de una u otra forma apoya o estimula su existencia. Es el caso de las actividades de prestación de servicios informales, las cuales se generan sencillamente porque tienen una demanda originada en la economía formal que estimula este tipo de producción. En el caso de actividades de comercio, la demanda está constituida en gran parte por agentes

que hacen parte de la economía formal. En el caso de comercio de bienes de consumo, la demanda está constituida por empleados que se clasifican como formales. Igualmente ocurre con la industria informal, que en muchos casos existe porque su producción está orientada a satisfacer la demanda de agentes formales. Para citar un ejemplo que se presenta con frecuencia en todo el mundo, se men-

"La economía informal no necesariamente constituye una forma de producción aislada del resto de la economía. Bajo diversas modalidades, la informalidad presenta algún vínculo con la economía formal, que de una u otra forma apoya o estimula su existencia".

ciona la actividad de recolección de diversas clases de desechos reciclables, que son recogidos por trabajadores informales, pero que a escala mayor son acopiados y transformados por industrias formales (Fortuna y Prates, 1990). La asociación entre lo informal y lo formal en este último caso se ve reforzada por la necesidad de proteger activos sociales como el medio ambiente y los recursos naturales. Pero además esta clase de informalidad se tolera abiertamente en las sociedades modernas.

Exceso de normas y leyes aplicadas a la actividad económica

Como se mencionaba en párrafos anteriores, la informalidad laboral, en cuanto se define como resultado del incumplimiento de normas y reglamentaciones laborales y económicas, tendrá una presencia en la economía proporcional al número de estas que se establezcan (Lomnitz, 1988). Bajo esta perspectiva de la informalidad, es necesario mencionar que la formalidad implica incurrir en costos para cumplir con todos sus requisitos legales y, por tanto, cuanto

mayor sea el número de estos, mayores serán los costos de cumplir con ellos. Es algo que está explicado por la teoría de los costos de transacción (Coase, 2012).

Laxitud en la aplicación de normas y leyes

No solo el mayor número de normas y leyes puede determinar la existencia de más o menos informalidad. También es determinante la decisión de los gobiernos de hacer cumplir las normas y leyes regulatorias, de forma tal que se puede esperar que cuando exista una alta capacidad y recia voluntad de imponer la regulación, se reducirá la informalidad, y viceversa. El caso peruano corresponde, por ejem-

plo, a una situación en que existe un marco regulatorio amplio, pero un Estado sin capacidad y/o voluntad suficiente para hacerlo cumplir (Bromley, 1998), que parece corresponder también con el caso colombiano. Pero debe considerarse que el control con celo excesivo de las autoridades puede acarrear consecuencias negativas de otra índole, como lo es la inconformidad de la población más afectada por el desempleo, que puede llevar a situaciones de insostenibilidad de regímenes autoritarios.

Fomento a la informalidad por razones políticas

Una causa de la informalidad laboral que resulta relativamente fácil de identificar es aquella relacionada con la laxitud en la aplicación de la regulación normativa y legal en función de intereses políticos. Los gobiernos locales, particularmente, se comportan permisivos aplicando de manera relajada la normatividad sancionatoria y restrictiva de las actividades informales cuando requieren poner a su favor la opinión de las colectividades en épocas de campañas electorales. Una manera de hacerlo es favorecer su práctica mediante la omisión en el cumplimiento de los requerimientos legales para el establecimiento de actividades de producción.

La corrupción de funcionarios o instituciones públicas

Esta causa de informalidad tiene una importancia particular porque permite ahondar en el análisis de la relación de la corrupción con el empleo, la informalidad y el desempleo, que es un tema que no se ha tocado con amplitud en la literatura económica. Su forma más común es la de recibir comisiones o propinas a cambio de no aplicar las regulaciones requeridas para ciertas actividades.

Evidencia empírica sobre causas de la informalidad

En esta sección se presentan evidencias sobre las posibles causas fundamentales de la informalidad laboral. Para ello se ha utilizado información estadística de diversos países para periodos distanciados en el tiempo, con el fin de examinar en lo posible el comportamiento de las variables en el largo plazo.

En primer lugar, se analizan las evidencias de las causas relacionadas con la normatividad que regula el mercado laboral y las políticas laborales de los gobiernos para el manejo del desempleo y la informalidad. Enseguida se analizan

aspectos relacionados con la inversión en capital fijo y su capacidad para explicar el desempleo y la informalidad.

22

Relación entre el crecimiento de la informalidad laboral y el desempleo

Un primer enfoque analítico del tema propuesto en esta sección lleva a evidenciar cómo los fenómenos del desempleo y la informalidad se han comportado de manera muy diferente en el largo plazo, entre PI y PNI.

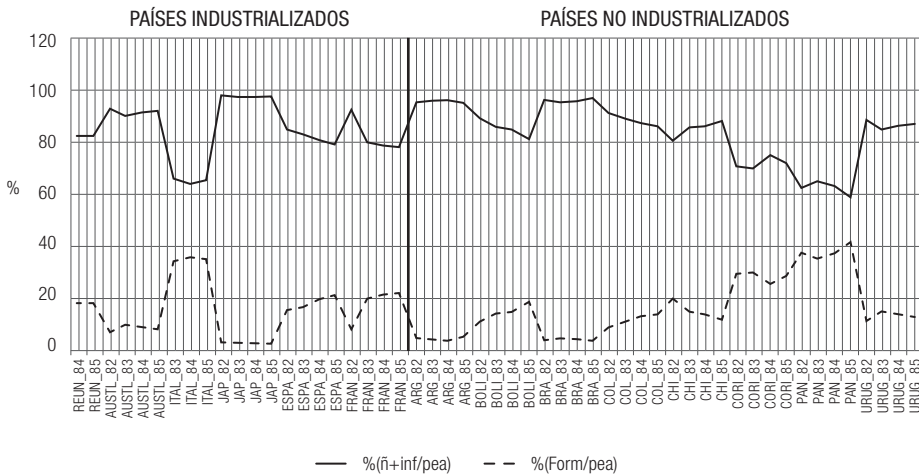
Las estadísticas de informalidad laboral que se utilizan aquí se basan en una definición denominada *empleo vulnerable*, que se refiere a los trabajadores familiares no remunerados y a los trabajadores autónomos, y cuya fuente es la OIT. De ahí que la homogeneidad de la definición aplicada para todos los países garantice la comparabilidad estadística entre ellos.

En las estadísticas se incluye un conjunto de PI (Reino Unido, Australia, Italia, Japón, España y Francia) y de PNI (Colombia, Bolivia, Brasil Uruguay, Argentina y Paraguay), de los cuales se dispone de la información necesaria para obtener resultados comparables, la cual se organizó de manera que se pudieran apreciar las variaciones estructurales de los componentes de la población económicamente activa (PEA) empleo formal (N), desempleo (\tilde{N}) e informalidad (Inf) en un periodo de largo plazo.

En la figura 1 se presenta la estructura de la composición de la PEA por empleados, informales y desempleados, para el periodo 1982-1986. Se observa que la proporción de PEA en situación de informalidad y desempleo sumados, en la primera mitad de los años ochenta estuvo por debajo del 20% de la PEA en la mayoría de PI y PNI. En promedio, para todos los países de la muestra, la proporción $\%(\tilde{N}+\text{Inf})/\text{PEA}$ fue de 16%, con algunos pocos países por encima del 20%, como fue el caso de Italia, Costa Rica y Panamá.

Se destaca que en el periodo considerado hubo una gran similitud en las cifras de desempleo e informalidad sumados, entre PI y PNI, a pesar de las diferencias en nivel de desarrollo. Esta segmentación oculta las diferencias entre uno y otro tipo de país por nivel de desarrollo industrial, en lo que respecta al tamaño de la informalidad. Pero lo importante es que los dos tipos de países tenían para la época una capacidad de generación de empleo formal e informal muy similar, medida como proporción de su PEA.

Figura 1. PI y PNI, 1982-1985: % (Desemp+Inform)/PEA; % Formal/PEA



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

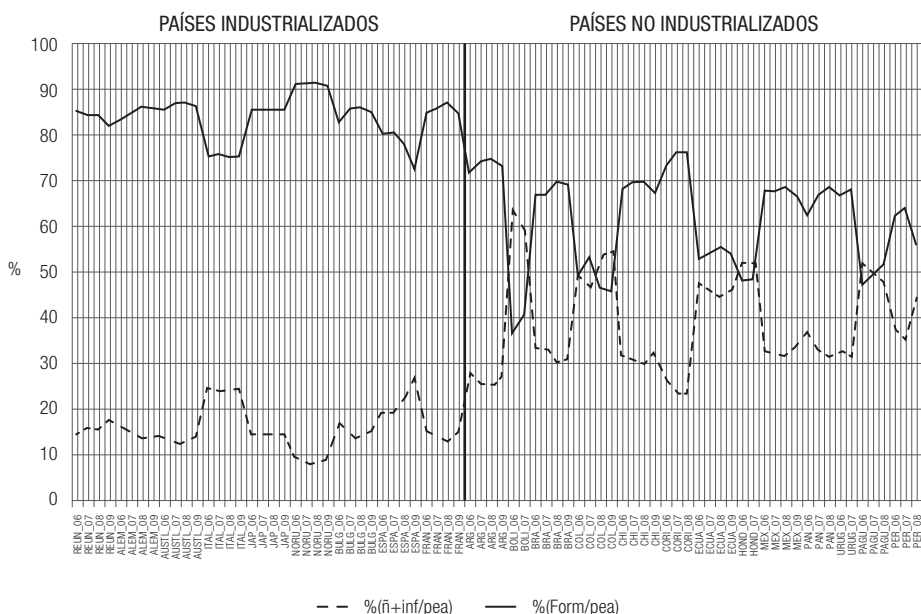
En la figura 2 se presenta la misma clasificación de la estructura del mercado laboral de PI y PNI con datos de un mayor número de países (9 PI y 13 PNI) para el periodo 2006-2009. Se aprecia una notable diferencia de la estructura del mercado laboral con respecto a los años ochenta, entre los dos grupos de países. El porcentaje promedio de la suma de desempleo e informalidad en relación con la PEA en el caso de PI se mantiene en el 16%, pero en los PNI se elevó hasta el 38,3%.³ Sobresalen los niveles muy elevados de Bolivia —que alcanzó cifras del 59 y el 63% en los años 2006 y 2007—, Colombia —con un nivel promedio de 51% para el periodo 2006-2009—, e igualmente Ecuador (46%), Honduras (51% para 2006-2007) y Paraguay (con promedio de 49% para 2007-2008).

Una conclusión que resulta del análisis de las cifras anteriores es que en el largo plazo ha habido un cambio diferenciado de los mercados laborales de PI, de un lado, y PNI, del otro lado, tal que los primeros no han tenido cambios significativos en la suma de sus niveles de desempleo e informalidad, pero en el caso de los PNI ha aumentado enormemente la suma de las proporciones de los

³ Para el mismo grupo de PNI tomados en el periodo 1982-1985 el promedio porcentual de desempleo e informalidad sumados en el periodo 2006-2009 fue del 36%.

dos segmentos. Esta diferencia de comportamiento sugiere claramente que existe una insuficiencia creciente y sistemática en la creación de trabajo formalizado en los PNI, lo que ha incidido en el aumento de la informalidad. No ha sucedido lo mismo en los PI, donde la proporción de informalidad subsiste con un orden de magnitud similar en el largo plazo.

Figura 2. PI y PNI, 2006-2009: % (Desemp+Inform)/PEA; % Formal / PEA

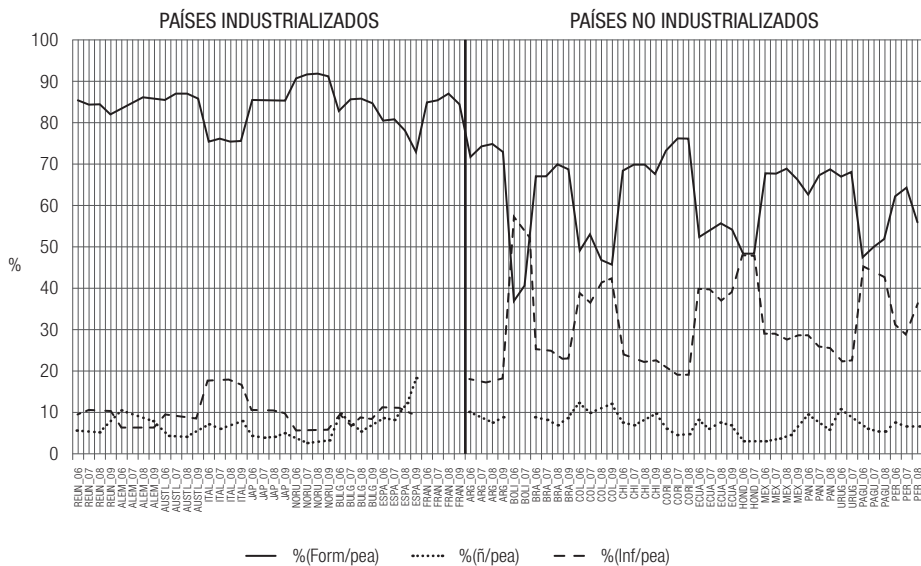


Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

En la figura 3 se muestra la estructura del mercado laboral en términos de desempleo, empleo informal y empleo formal, todos como proporción de la PEA, para los grupos de PI y PNI en el periodo 2006-2009. Visto desde la perspectiva del empleo formal, al comparar las figuras 1 y 3 se infiere que en el largo plazo la tasa ha permanecido prácticamente invariable en los PI (84% en promedio para el periodo 1982-1985 y para 2006-2009), en tanto que para los PNI se redujo significativamente esta proporción entre los dos periodos (desde 84% en 1982-1985 hasta 62% en 2006-2009).

A juzgar por lo que muestra la figura 3, parece evidente que los factores determinantes del desempleo han tenido un impacto similar en magnitud tanto en PI como en PNI, lo que se deduce de la cercanía del porcentaje de desempleo entre uno y otro tipo de países para el periodo analizado. Sin embargo, las grandes diferencias en la magnitud de la informalidad entre unos y otros indican que las causas de la informalidad obedecen a diferencias estructurales e institucionales de algún tipo. Los PNI presentan cifras que triplican la proporción de la informalidad de los PI, siendo 9,7% el promedio del periodo para estos últimos y de 31,2% para los primeros. Esta diferencia, por ejemplo, debe tener relación con la tipología de las regulaciones al mercado laboral entre PI y PNI y en el grado de rigor con que se aplican. Es notorio el caso de Italia, que contrasta con el resto de países de su grupo, porque alcanza un promedio de informalidad de 17,5% en el periodo, doblando la magnitud de la informalidad de los demás países del grupo (8,6% excluyendo Italia). Este caso se explica porque las instituciones que regulan el mercado laboral italiano han flexibilizado de diversas formas la contratación de empleados y la creación de empresas, particularmente a partir de los años sesenta.

Figura 3. PI y PNI, 2006-2009: %Desemp/PEA; %Inform/PEA; %Formal/PEA



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Por otra parte, es necesario destacar que la proporción de empleo formal, sensiblemente mayor en los PI, demuestra que estas economías poseen una mayor capacidad de generación de esta forma de empleo que los PNI, lo que implicaría para estos la necesidad de acudir a la informalidad como fuente de trabajo para los desempleados. Esta conclusión resulta obvia si se observa que el orden de magnitud de la proporción del desempleo es muy similar en los dos grupos de países.

No obstante, es razonable pensar que la mayor o menor “capacidad de generación” de empleo formal, en cantidad suficiente para satisfacer las necesidades de toda la población disponible para trabajar, depende de diversos factores. Entre ellos están las diferencias de tasas de crecimiento poblacional, que son mayores en general entre los PNI; el nivel de desarrollo tecnológico y capacidad de generación de nuevo conocimiento que permiten mayores volúmenes de producción per cápita e inversión; mayores niveles educativos y diversificación de competencias laborales de su población, que en conjunto contribuyen a facilitar su vinculación laboral.

En la muestra de países incluidos en los análisis anteriores no se incluyeron países de economías centralmente planificadas, porque no se cuenta con estadísticas de informalidad que sean comparables con las utilizadas para los países con economías de mercado. Sin embargo, existe información que demuestra que en países de economías centralmente planificadas como la ex-Unión Soviética, China o Cuba ha existido informalidad laboral en grandes proporciones. A continuación se relacionan algunos datos indicativos de la informalidad en estos países.

Ex-Unión Soviética

Con datos de la segunda mitad de los años setenta, se estableció (Grossman, 1989) que una parte muy importante de los hogares urbanos de la Unión Soviética obtenían una proporción significativa de los ingresos destinados a sus gastos de consumo, a partir de actividades de producción informales. En Rusia el 78,4% de los hogares obtenía por lo menos el 5% de sus ingresos de fuentes informales de producción; en Leningrado el 75%; en Bielorrusia, Moldavia y Ucrania la cifra era de 80,9% de los hogares; y en Armenia el 97,2%. Los hogares que obtenían por lo menos el 50% de sus ingresos de fuentes informales eran respectivamente para los mismos países el 15,6, 14,9, 22,8 y 62,5%.

Para los mismos países la proporción de los gastos que se realizaban por fuera de los canales formales era aún mayor que la proporción de los ingresos así obtenidos. De acuerdo con la misma fuente, el 94,8% de los hogares rusos realizaban

por lo menos el 5% de los gastos por canales informales; en Leningrado el 96,4% de los hogares; en Bielorrusia, Moldavia y Ucrania el 96,7%; y en Armenia el 99,4% de los hogares. Los hogares que realizaban por lo menos el 50% de sus gastos por canales informales eran el 15,6% en Rusia, 19,8% en Leningrado, 31,1% en Bielorrusia, Moldavia y Ucrania y el 73,3% en Armenia.

El funcionamiento de la segunda economía (en referencia a la economía informal) se basaba fundamentalmente en la apropiación ilegal de la propiedad del Estado socialista. Un ejemplo de ello fue el caso de la República de Georgia, donde la comunidad judía mantuvo en funcionamiento un sistema de producción y distribución informal y clandestina (Portes y Haller, 2004; Lomnitz, 1988) a costa de la reducción de la producción del sistema estatal, desviando los recursos productivos del Estado socialista para beneficio propio.

Cuba

De acuerdo con estudios de la economía cubana, la producción informal en el año 2000 representó alrededor del 40% del PIB, existiendo actividades de producción informal en muy diversos renglones como construcción y reparación de viviendas, reparación de motores y toda clase de electrodomésticos, venta de bebidas y comidas preparadas, y elaboración de productos de tabaco para exportación. Otro tipo de informalidad se manifiesta en un comercio al detalle en áreas urbanas de La Habana donde se ofrece diversidad de mercancías extranjeras a los peatones que por allí transitan, que provienen en parte de sustracción de los almacenes del Estado a través de trabajadores oficiales venales (Roque, 2002; Henken, 2002).

La regulación del mercado laboral por el Estado y la magnitud de la informalidad

Una de las diferencias institucionales entre los países a las cuales nos referimos anteriormente es la que se encuentra entre los regímenes legales que regulan la actividad económica y laboral. La regulación es un determinante fuerte de la delimitación del espacio económico apto para desarrollar actividades informales de producción y, a su vez, de la magnitud de tal espacio depende la capacidad del segmento informal para absorber desempleo. A partir de esta reflexión se puede plantear que la capacidad de absorción de desempleo por la informalidad es uno de los factores que determinan el tamaño de la informalidad, pero también deter-

mina el desempleo, porque a mayor capacidad de absorción se esperaría menor desempleo. También se puede asumir que el ritmo de crecimiento del desempleo en el largo plazo determina el tamaño de la informalidad, dado un índice de capacidad de absorción de desempleo por el segmento informal.

Algunos tratadistas sobre la informalidad (Lomnitz 1988; Portes y Haller, 2004) han expuesto el punto de vista de que las normas de regulación impuestas por el Estado generan la paradoja de que entre más sean las normas de regulación, mayor será el estímulo y la probabilidad del surgimiento de las actividades por fuera de ellas.

La combinación de las normas regulatorias existentes, por un lado, y la capacidad y voluntad del Estado para hacerlas cumplir, por otro, puede generar un espectro amplio de posibilidades en cuanto al tamaño de la informalidad. En el caso de los países europeos existen similitudes en cuanto a la normatividad en el campo laboral, porque los miembros de la Unión Europea se acogen a principios comunes a todos ellos. Sin embargo, se puede constatar que la fuerza y la forma con que se hacen cumplir las normas varían de un país a otro. Un caso ilustrativo es el de Italia donde por efectos de la presión sindical para reivindicar mejoras en las condiciones de contratación durante los años sesenta, los empresarios acudieron a poner en práctica un proceso de descentralización de sus procesos productivos, buscando compensar los mayores costos laborales presionados por los sindicatos. Así, empresas muy importantes como la FIAT (Portes et al., 1989) con el tiempo incluyeron en sus procesos la subcontratación de suministro de partes esenciales de sus productos finales con pequeñas empresas informales, como estrategia para la reducción de costos. Como resultado de esta tendencia de reestructuración industrial, las normas de regulación para pequeñas empresas de menos de quince trabajadores se modificaron, por ejemplo eximiéndolas de algunas obligaciones impositivas y laborales (Piore y Sabel, 1984).

Por supuesto que respecto a países fuera de la órbita europea, como lo son los países latinoamericanos incluidos en los análisis anteriores, la normatividad vigente para unos y otros son diferentes, así como la capacidad y voluntad de sus gobiernos para hacerlas cumplir. De allí que los grados de informalidad laboral varíen tan sustancialmente entre ellos.

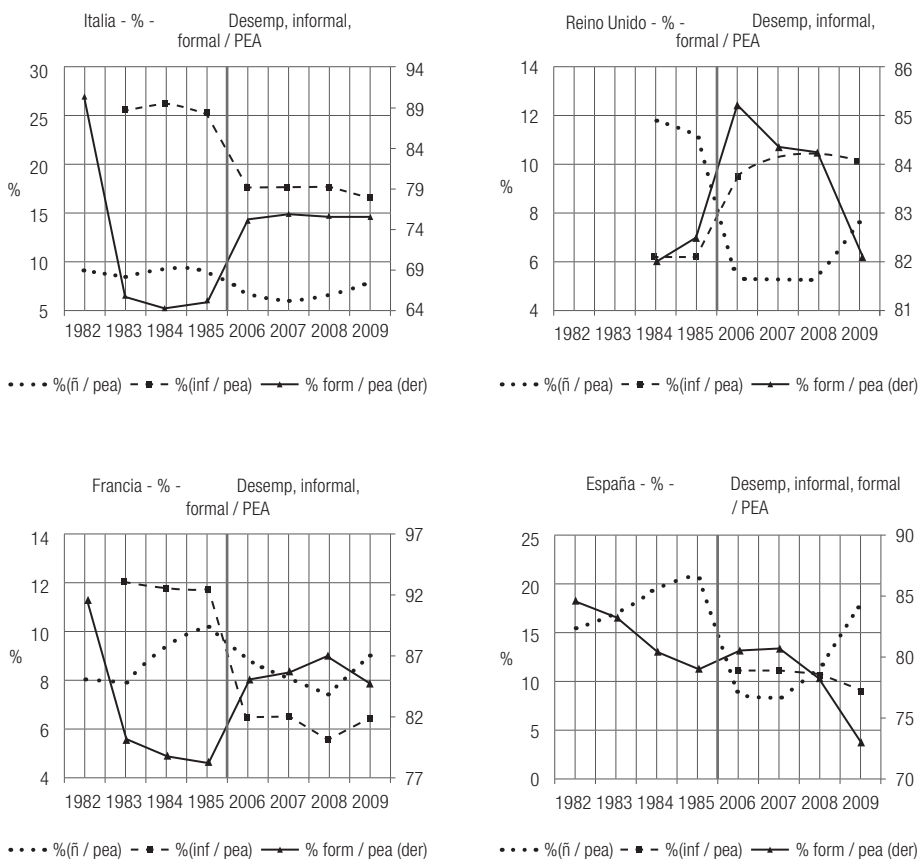
También las grandes diferencias en la estructura del mercado laboral entre PI y PNI en los años 2006-2009, especialmente en cuanto a la magnitud de la informalidad como proporción de la PEA, pueden atribuirse en gran parte a los ajustes realizados en las normas y leyes de regulación en Latinoamérica, a raíz de las

directrices del Consenso de Washington, las cuales se orientaban hacia la globalización e integración de los mercados internacionales (Tokman, 2008; Pérez et al., 2004). Específicamente la novena directriz recomendaba desregular el mercado para estimular la competencia. En la segunda generación de reformas del Consenso propuestas a partir de 2003 (Williamson, 2003) se hizo énfasis en extender las reformas de liberalización en los mercados laborales (Pérez et al., 2004, p. 13).

Las trabas que impone la normatividad laboral para la transformación de desempleo en informalidad determinan la elasticidad de la informalidad y el empleo formal con respecto al desempleo (Tokman, 2008). Por ejemplo Italia, como ya se señaló atrás, adoptó una política de facilitación de informalidad desde los años sesenta, siendo aún muy visible esta característica. Ello se aprecia en el hecho de que no transformó sustancialmente su estructura del mercado laboral en el lapso que va de los años ochenta a los años 2006-2009, como consecuencia de los ajustes a su marco legal regulatorio introducidos a partir de la expedición de la Carta de los Derechos Fundamentales en la Unión Europea en 2000 que dicta principios generales a los derechos de los trabajadores.

En la figura 4 se muestra el caso italiano, que sugiere que existe gran porosidad entre los segmentos de informalidad y empleo formal, y se manifiesta en el tránsito de los estadios *empleo formal a desempleo a informalidad*. En el periodo 1983-1985 la situación del mercado laboral mostraba un empleo formal de alrededor del 65%, informalidad de poco más del 25% y un desempleo de 9% de la PEA. Debido a cambios de las condiciones económicas del país, para el periodo 2006-2009 se modificó esta estructura aumentando el empleo formal hasta 75%, el desempleo se redujo al 6,7%, pero la informalidad continúa siendo relativamente grande, con un 18%, lo cual puede explicarse por la normatividad laboral que la permite y/o a la falta de voluntad del Estado para reducirla.

Figura 4. Estructuras del mercado laboral por segmentos de empleo, desempleo e informalidad



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Otro ejemplo es España, un país donde la informalidad es fuertemente restringida y, por consiguiente, la reducción de los empleos formales no se traduce en aumento de empleo informal. Así, en el periodo 2007-2009 el gran aumento del desempleo (de 8,3 a 18%) implicó una reducción en empleo formal del 80,7 al 73% y una reducción del empleo informal del 11 al 9%; es decir, que la correlación de la informalidad con el desempleo fue negativa.

España, junto con Italia, Grecia, Japón y Portugal, tiene la mayor duración promedio de sus trabajadores en el mismo puesto de trabajo (Tokman, 2007).

Pero, por otra parte, España ha adoptado normas que permiten la figura del empleo temporal, que no se contabiliza como informalidad y que imprime una de las más altas velocidades de rotación del empleo en Europa (Pérez, 2011, p. 11); pero por extensión se genera poca porosidad entre desempleo e informalidad, dando lugar a una alta tasa de desempleo abierto.

Otros casos que ilustran estos dos tipos de comportamiento de baja y alta porosidad entre el segmento formal y el informal son Francia y el Reino Unido. En Francia se presentó un cambio de la estructura de su mercado laboral entre los años ochenta y los años 2006-2009, ocasionado, al igual que en Italia, por las reformas introducidas en el marco regulatorio de la Unión Europea; pero además ejemplifica una economía en la que se ha tenido un marco regulatorio medianamente permisivo, que permite una elasticidad relativamente grande entre el desempleo y la informalidad, donde los ajustes del mercado laboral se hacen tolerando el crecimiento coyuntural del empleo informal. En el otro caso, el Reino Unido, que no acogió las directrices laborales de la Unión Europea, sufrió un cambio importante en la estructura de su mercado laboral en el mismo periodo, pero refleja que se relajó en alguna medida la regulación.

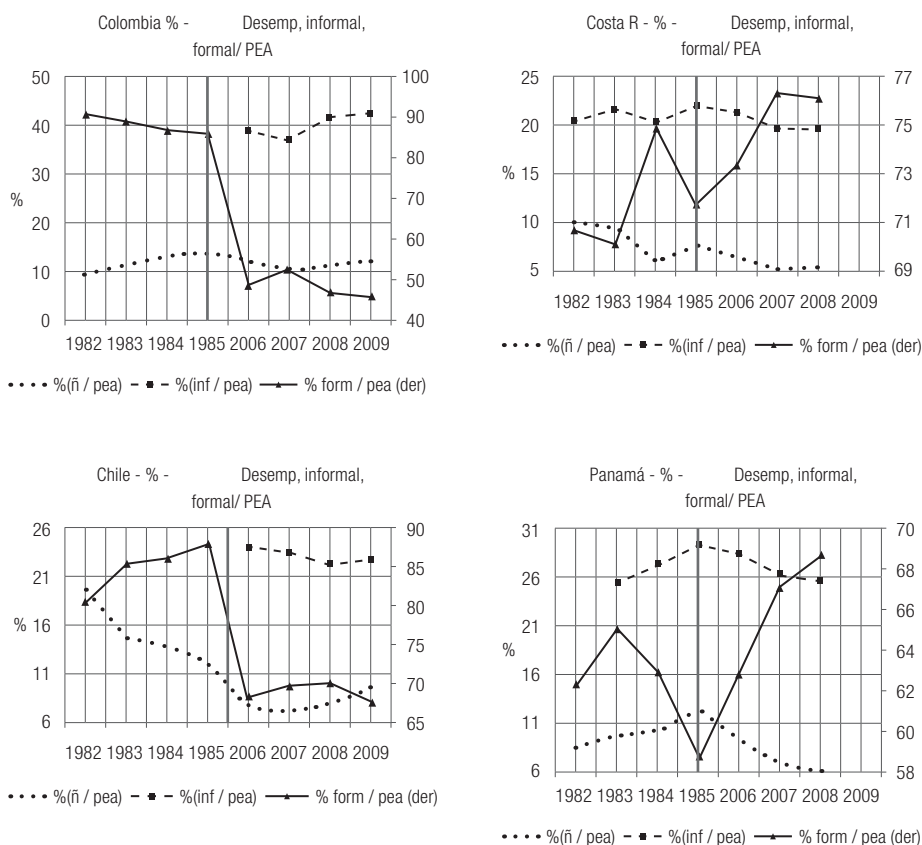
Efectivamente, durante el gobierno de Margaret Thatcher, de corte conservador, desde 1979 se inició un periodo de reformas en el modelo económico, caracterizado por políticas de liberalización de los mercados y la desregulación del mercado laboral que buscaba hacer frente a una importante crisis en la economía inglesa que generó altas tasas de desempleo. Si bien durante los ochenta la capacidad de absorción de desempleo por la informalidad era muy baja (como se aprecia en la figura 4), durante el periodo 2006-2009 se produce un margen amplio de reabsorción de desempleo por el segmento informal. Mientras en los años ochenta la informalidad era baja (6,2%), a pesar de tener un desempleo relativamente alto (11,3%), para los años 2006-2009 la relación cambió a un desempleo menor (5,2%) y una informalidad mayor (11,2%), lo que indica que la informalidad se tolera como un factor importante de ajuste del mercado.

Un panorama muy diferente respecto a la estructura del mercado laboral y sus procesos de ajuste se presenta en América Latina donde, en general, existe un margen mayor de permisividad del trabajo informal en todas sus formas.

Los países latinoamericanos tienen una normatividad que genera diferentes grados de protección al empleo. Altos grados de seguridad existen en Venezuela, Uruguay, Chile, Costa Rica, Colombia y Argentina, y los más bajos niveles

en Salvador, México, Ecuador y Guatemala.⁴ En aquellos donde las leyes son poco protectoras del empleo surge un segmento autorregulado con base en las leyes de la oferta y la demanda, donde campea la informalidad. En el caso de Colombia se registra una normatividad que protege el empleo de manera rigurosa, junto con leyes que obligan la protección del trabajador, lo que se traduce en desestímulo a la creación de empleo formal, combinación que genera altas tasas de informalidad (figura 5).

Figura 5. Estructura del mercado laboral por segmentos de empleo, desempleo e informalidad en PNI



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

4 Con base en datos del 2005 tomados de Tokman (2007).

Según Tokman (2007), la principal fuente de ocupación y de ingresos del 65% de la población de los dos quintiles más pobre de América Latina es el trabajo informal, y el 75% del primer decil más pobre también se ocupa en el segmento informal. Paradójicamente, la gran mayoría de la población ocupada en la informalidad no es pobre, y obtiene ingresos que la ubican en los deciles quinto a séptimo de la escala de ingreso.

Un aspecto de la evolución económica del mundo contemporáneo que afecta el surgimiento de la informalidad es el proceso de globalización de la economía mundial y el auge de apertura de mercados al comercio internacional. Esta tendencia exige que los procesos de producción sean más competitivos, siendo la eficiencia de los mercados laborales un determinante básico para lograrlo, a lo cual la informalidad contribuye ampliando la capacidad de adaptación de los costos de mano de obra a las necesidades de ajuste empresariales. A este respecto algunos autores resaltan la capacidad de adaptación de los mercados laborales que se deriva de la existencia del trabajo informal, cuando afirman que la interacción entre desempleo e informalidad constituye la fuerza del “verdadero mercado”, o el “mercado indómito” en las economías reguladas por el Estado (De Soto, 1989; Hart, 1990; Portes y Haller, 2004, p. 16). Sin embargo, el costo de más informalidad, son menores garantías de seguridad laboral y del empleo cuando no se adaptan con acierto las instituciones regulatorias correspondientes.

En referencia al caso de los países europeos, se tiene el convencimiento de que el auge de crecimiento del empleo en los primeros años del nuevo siglo ha sido efecto de la relajación o flexibilización en el régimen de la contratación laboral, lo que ha llevado a que se aumente la percepción de los trabajadores de que se tiene cada vez mayor riesgo de perder el empleo, además de que este aumento del empleo se logró en parte por la reducción de la productividad (Boeri, 2009). Este proceso se ha dado en algunos casos de países del norte de Europa como Dinamarca, Holanda y Bélgica, por la aplicación del concepto de *políticas*

"Los países latinoamericanos tienen una normatividad que genera diferentes grados de protección al empleo. Altos grados de seguridad existen en Venezuela, Uruguay, Chile, Costa Rica, Colombia y Argentina, y los más bajos niveles en Salvador, México, Ecuador y Guatemala".

activas de empleo (Pérez, 2011), que se entienden como la utilización eficiente del conjunto de instrumentos de política económica que están al alcance del Estado para promover mayores tasas de ocupación sin desmejorar la seguridad social del trabajador.

Entre los objetivos más relevantes de tales políticas se encuentra facilitar una mayor rotación de los empleados y desempleados, política que se ha difundido, coincidentemente, con la aparición a comienzos de los años noventa de la teoría sobre los efectos del aumento exógeno de la rotación del desempleo, que sostiene que tal política, bajo ciertas condiciones, contribuye a la reducción del desempleo de equilibrio en cualquier nivel de empleo, a estabilizar la economía y a redistribuir el ingreso (Sandoval, 1992, pp. 96 y ss., 2011), lo cual se ha puesto en práctica con grandes dividendos en los países del norte de Europa, y con pocos en España (Pérez, 2011, p. 9).

Por otra parte, el argumento que lleva a comprender la racionalidad de la relajación de normas laborales estrictas y rígidas que protegen el empleo, por normas que introducen flexibilidad tanto interna como externa del empleo, es que facilita el ajuste de los costos laborales en épocas de fases de crisis o contracción de las economías. Pero vale la pena señalar que la flexibilidad laboral no es una solución eficiente contra el desempleo o la informalidad, mientras no vaya acompañada de ciertas condiciones complementarias.

Relación entre la inversión en capital fijo y creación de empleo formal e informal

Este aspecto del análisis de las causas de la informalidad está orientado a constatar la validez de las teorías clásicas sobre el origen del *ejército de reserva* en las economías de mercado.

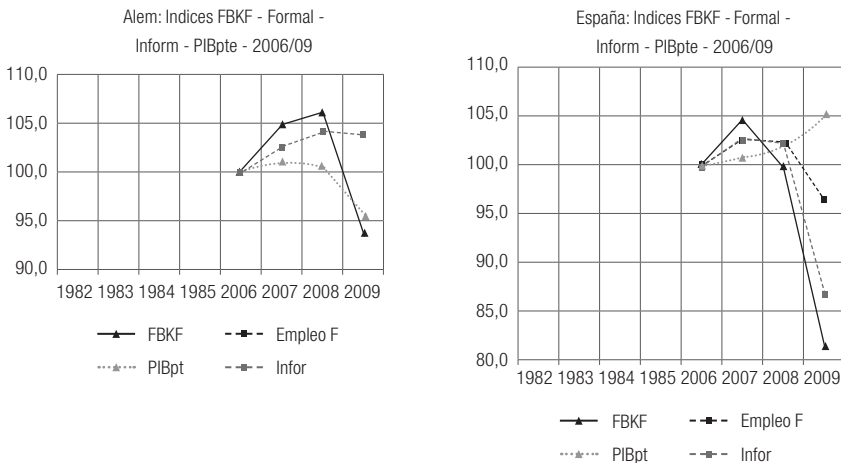
Se aborda este punto mediante el examen de estadísticas sobre la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) y empleo formal e informal, en países seleccionados representativos de distintos niveles de industrialización, para contrastar diferencias entre unos y otros.

Los indicadores índices con base en 2006 que se calcularon para el análisis se refieren a la FBKF a precios constantes y a la cantidad promedio de empleos formales e informales contabilizados anualmente. Puesto que la teoría clásica sugiere que la generación de desempleo estaría ocasionada por el más rápido

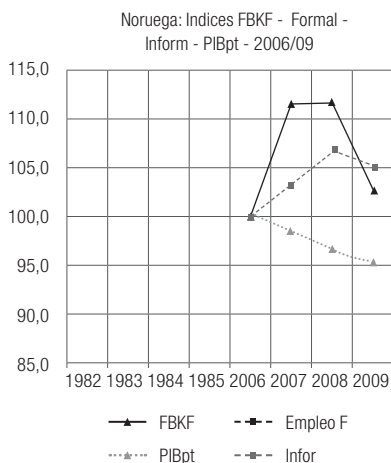
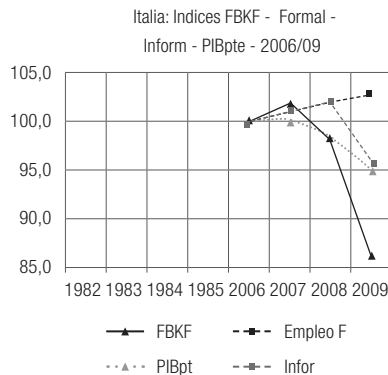
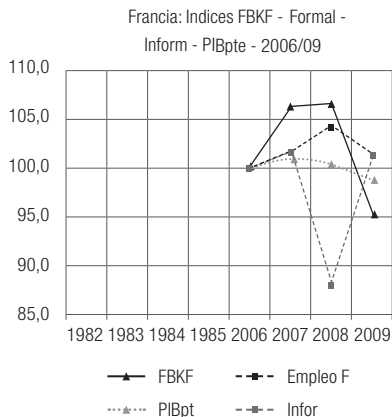
crecimiento del capital fijo que el pago de salarios por mano de obra, se trata de verificar, en primer lugar, las diferencias observadas entre el crecimiento del empleo formal y la inversión.

En la figura 6 se presentan algunos países industrializados con información del mercado laboral y de FBKF para el periodo 2006-2009, durante el cual se registró una fuerte fluctuación de las economías europeas por efecto de las crisis inmobiliaria y fiscal. Durante los años 2006-2007 en todos los casos, y entre 2007-2008 en el caso de Alemania, la formación de capital fijo es más rápida que la creación de empleo formal, lo cual aparentemente estaría en concordancia con la hipótesis de la teoría clásica. De otra parte, se observa que en los años en que se profundiza la crisis, a partir de 2007-2008, se reduce el ritmo de inversión y simultáneamente se desacelera (Alemania y España) la creación de empleo formal, pasando de crecimientos positivos a negativos a partir de 2009 en todos los países considerados, excepto en Italia. Para este periodo de crisis, la reducción del empleo es más lenta que la inversión, lo que se explicaría por la dificultad de despedir trabajadores por impedimentos asociados con las leyes laborales (inflexibilidad laboral).

Figura 6. Índice de FBKF y empleo formal e informal total-PI (base 2006 = 100)



Continúa



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

En consecuencia, la correlación que se observa entre la FBKF y la generación o destrucción de empleo estaría asociada con la rigidez de la normatividad que regula el empleo de cada país. Así que a mayor rigidez, menor correlación. En el caso de Italia, por ejemplo, se presenta la más baja correlación para 2007-2008, en tanto que en Francia, Noruega y Alemania se presentó una alta correlación positiva. En el periodo siguiente, 2008-2009, Italia volvió a presentar muy baja correlación, que se manifiesta en crecimiento del empleo formal a pesar de la reducción de la FBKF.

Teniendo en cuenta datos de Tokman (2007), quien clasifica los países europeos de acuerdo a la *protección al empleo* y a la *protección laboral (políticas*

de empleo y seguridad social), se observa que los países con los mayores índices de correlación del empleo con respecto a la inversión coinciden con aquellos que ofrecen mayores garantías normativas y legales al empleo y a la seguridad social, que son Alemania y Francia; por otra parte, el país con menor índice de correlación sería Italia, que es uno de los países con menores garantías laborales y sociales. Aunque España presenta características de seguridad social y de protección al empleo similares a Italia, posee un régimen laboral que permite el trabajo temporal, lo que incide para que en este país se presente una alta flexibilidad en la contratación o desvinculación del trabajador, y por tanto se observa correlación entre FBKF y empleo formal.

Respecto al comportamiento del empleo informal, se aprecia una fuerte dispersión entre los países de la zona euro. Llama la atención el caso de Alemania y Noruega en donde el empleo formal e informal evoluciona de manera paralela, hasta el punto de confundirse la trayectoria de las dos curvas. La interpretación de este comportamiento se puede hacer con base en lo ya observado por algunos autores que destacan la fuerte dependencia entre procesos de producción formales y procesos de producción informales. Al respecto Portes y Castells dicen: “[...] nuevo en el contexto histórico actual es que el sector informal crece, aún en economías altamente institucionalizadas, a expensas de las relaciones de trabajo ya formalizadas” (1989, p. 23). Autores que son aún más específicos defienden la idea de que la informalidad laboral es un componente integral de las economías modernas y no solo un apéndice de estas (Peatie, 1981). Esta conclusión además lleva a pensar que el surgimiento de informalidad en función de la inversión no puede entenderse solamente como una alternativa al desempleo, sino también como un complemento al empleo formal en contextos de economías modernas cuyos procesos de producción se apoyan en etapas de producción informales.

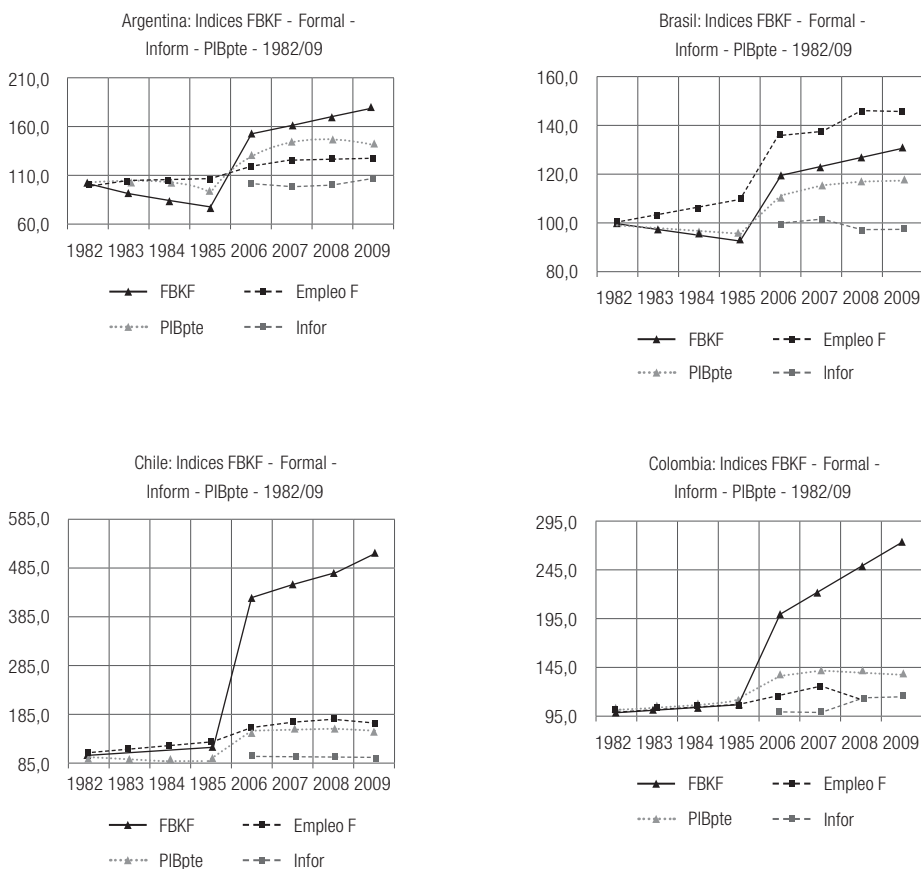
Otra variable que se incluye en las figuras reseñadas es la productividad por trabajador (formal e informal) en términos de PIB per cápita. En general, se observa que la productividad se reduce en los periodos más críticos, que son 2007-2009, lo que se explica por el ajuste de la capacidad marginal de producción (FBKF) y la cantidad de trabajadores, que se reduce a tasas más lentas. El caso de España se particulariza por cuanto la tendencia de la productividad es creciente y se puede asumir que ello ocurre por la gran rapidez con que se reduce tanto el empleo formal como el informal.

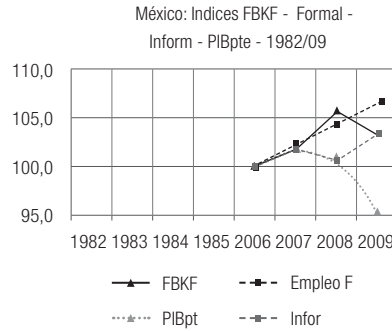
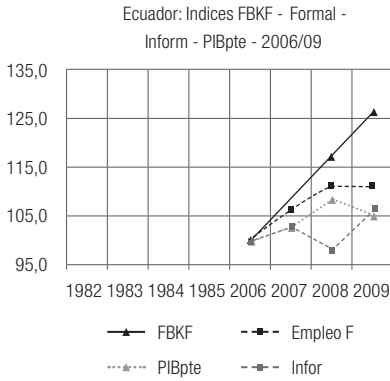
Una observación adicional se refiere al hecho de que en España e Italia el empleo informal cae notoriamente más rápido que el empleo formal, y en Alemania

y Noruega cae al mismo ritmo. De ello surge la interpretación, muy coherente, de que la informalidad no es una alternativa al desempleo en estos países, y re- fuerza la noción de que los dos tipos de empleo se complementan en sus procesos productivos.

En la figura 7 se presentan las mismas variables analizadas anteriormente, de países latinoamericanos para un periodo de largo plazo entre 1982-1986 y 2006-2009. En las gráficas se muestran los índices de la tendencia de crecimiento de la FBKF y el índice de las variaciones anuales del empleo formal, informal y del PIB por trabajador empleado.

Figura 7. FBKF, empleo formal, informal, PIB por trabajador, PNI. Índices (base 1982-2006 = 100)





Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Una primera observación de las gráficas es que hay una diferencia marcada en el grado de correlación entre la FBKF y el empleo formal entre los países; en general, se aprecia que en el subperiodo 1982-1985 los procesos productivos asociados con la nueva capacidad instalada mediante FBKF, fueron más intensivos en mano de obra que en el segundo subperiodo 2006/09; en aquel la tendencia de la generación de empleo formal se mantuvo igual a la FBKF (Chile y Colombia) o por encima de ella (Argentina y Brasil). Esta observación sugiere que no hubo gran sustitución de mano de obra formal por capital fijo, lo cual sí se presentó durante el periodo 2006-2009, y se manifiesta por el mayor ritmo de crecimiento de la inversión que del empleo formal. Igualmente, se deduce que la sustitución de empleos formales por inversión en capital productivo estaría fomentando el mantenimiento del empleo informal, especialmente en Brasil y Argentina.

A diferencia de lo que sucede con los PI, la productividad de los PNI crece consistentemente (excepto en México) en el periodo 2006-2009, lo que confirma que la FBKF en gran parte ha sustituido trabajo formal por nueva tecnología.

Complementariamente con lo anterior, se aprecia que las diferencias de ritmo de crecimiento entre FBKF y generación de empleo formal varían bastante entre el caso de Chile y Colombia, por un lado, y el caso de Ecuador y México, por otro lado, en cuanto en los dos primeros se presentan diferencias en el orden de magnitud de los índices respectivos de hasta 300% (Chile) y de 170% (caso de Colombia).

Por otra parte, la comparación del comportamiento de la FBKF y del empleo formal en el largo plazo (1982-1985 - 2006-2009) no presenta un patrón de

comportamiento similar. Tomando el caso de cuatro países de América Latina (tabla 1) se encuentra que mientras que en Brasil a un crecimiento de la FBKF promedio anual del 30,1% entre los dos periodos correspondió un incremento del promedio del empleo formal de 34,8%, en Chile a un crecimiento de la FBKF del 336,6% solo le correspondió un incremento del empleo formal promedio del 45,4%. En el caso de Colombia los crecimientos promedio anuales de inversión y empleo fueron respectivamente de 129,9 y 12,8% y las variaciones de crecimiento para Argentina fueron de 84,9 y 20,6%, respectivamente.

Con base en estas cifras se calcularon las elasticidades del empleo formal respecto a la FBKF, y se encontró que la menor elasticidad corresponde al caso colombiano (0,09) y la mayor a Brasil (1,15).

Tabla 1. Crecimiento de la FBKF y del empleo formal en largo plazo

| País | Variación porcentual del promedio de FBKF 2006-2009 vs. 1982-1985 | Variación porcentual de promedio de empleos formales de 2006-09 vs. 1982-1985 | Relación Var % N/ Var% FBKF |
|-----------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| Argentina | 84,9 | 20,6 | 0,24 |
| Brasil | 30,1 | 34,8 | 1,15 |
| Chile | 336,6 | 45,4 | 0,13 |
| Colombia | 129,9 | 12,8 | 0,09 |

Fuente: cálculos del autor con base en datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) y del Banco Mundial.

Las grandes diferencias entre las tasas de crecimiento de la inversión y empleos formales pueden estar influenciadas por diversas causas, dos de las cuales serían las siguientes: en primer lugar, la nueva inversión en parte se orienta a crear capacidad de producción adicional y en parte a reemplazar activos fijos por razones de obsolescencia. La ampliación neta de capacidad instalada genera nuevos puestos de trabajo y por consiguiente propende a aumentar el empleo formal; sin embargo, la inversión por depreciación de activos tiene un efecto de sustitución de trabajo explicado por el avance tecnológico que elimina puestos de trabajo. Otro factor que puede incidir drásticamente en la elasticidad entre las dos variables es la inflación de costos por efecto de la corrupción administrativa, que afecta en particular la inversión del sector público, reduciendo el presupuesto efectivamente invertido y generando menor número de los empleos formales esperados.

Conclusiones

El análisis presentado sobre las causas generales de la informalidad nos ha llevado a unas conclusiones en gran parte inesperadas, diferentes de otras que se encuentran en la literatura sobre el tema. Muy significativo es que la informalidad en la época actual está presente en todas las sociedades del mundo, por muy diferentes razones, desde la necesidad funcional de las economías bajo el argumento de que se requiere elevar la competitividad en un mundo globalizado, o porque es esencial para apoyar con su producción los procesos industriales de la economía formal, lo que se logra en muchos casos con la abierta tolerancia de las autoridades.

Se constata estadísticamente que la estructura de los mercados laborales ha tenido una evolución muy diferente entre PI y PNI; en los primeros la informalidad, si bien constituye un segmento permanente del mercado, ha conservado una participación similar respecto del empleo, en tanto que en los PNI se ha incrementado sistemáticamente en todos ellos tal participación.

Los análisis estadísticos también muestran que la informalidad sí tiene relación con el desempleo y la escasez de empleo formal, pero tan importante como esto es que las leyes y normas regulatorias del mercado laboral y la economía son un condicionante para que exista mayor o menor informalidad, lo cual depende de cuál tipo de empleo o proceso productivo está o no por fuera de las normas y leyes; en algunos casos como el de Italia, España o Dinamarca, estas se han acomodado para considerar como formal lo que en otras circunstancias se debería calificar de informal.

La presencia de informalidad laboral cobijó y cobija también a las economías centralmente planificadas desaparecidas y a las que aún subsisten, incluso con mayor intensidad que en las economías de mercado. Esto es un argumento que contraría en lo fundamental la teoría marxista del ejército de reserva, por cuanto el empleo no formal es, en alta proporción, un empleo mal remunerado que no provee la satisfacción de las necesidades de bienestar mínimas a los trabajadores, y que como tal debe considerarse una alternativa de supervivencia y un subproducto del desempleo.

Es de destacar que, en términos generales, los países más industrializados tienen una mayor capacidad para lograr equilibrio entre la oferta y la demanda de empleo formal que los países menos industrializados, lo cual indudablemente revierte en menores tasas de informalidad. Sin embargo, se observa que la informalidad ya es parte estructural de las economías de unos y otros, indistintamente

si existen coyunturas de crisis económica o no. También se ha podido establecer que las diferencias entre países de la normatividad y del marco legal que regula el mercado laboral y la contratación de trabajadores, lejos de tender hacia la homogenización, tienden hacia la diversificación, lo cual sugiere que no parece existir consenso y claridad respecto a las políticas laborales que convienen para reducir el desempleo y la informalidad. El caso de España es ilustrativo de una situación en que se ha prolongado la crisis económica, que lejos de resolverse parecería que se profundiza, con el resultado de un desempleo cada vez mayor, lo que se podría atribuir a la práctica de una política laboral que debe revisarse en aspectos fundamentales, introduciendo instrumentos automáticos que contribuyan a equilibrar los mercados de bienes y servicios y el mercado laboral.

Cabe concluir, adicionalmente, a propósito del caso de España, que las reformas de las instituciones que regulan el mercado laboral no deben centrarse solamente en lograr flexibilización del mismo per se; este enfoque no garantiza ventajas para la economía como un todo, a pesar de que facilite la adaptación de los costos de las empresas a la coyuntura económica nacional e internacional. La flexibilización puede y debe ir acompañada de políticas más coherentes con una visión de lograr metas de equilibrio general.

La incidencia de la FBKF sobre la creación o destrucción de empleo formal es clara, y aparentemente la correlación es más fuerte en aquellos países que ofrecen menores garantías al empleo. Esta apreciación también es válida para el empleo informal, en cuanto en España e Italia este cae más rápido que el formal, lo que indica que la informalidad no es una alternativa a la falta de empleo formal. De otra parte se encuentra, paradójicamente, que en los países con mayores garantías al empleo y mayor regulación del mercado laboral (Alemania y Noruega), los dos tipos de empleo evolucionan de manera muy correlacionada, lo que demostraría que en ellos la economía informal está estrechamente ligada a la economía formal a través de los procesos de producción. También se encuentra que la productividad por trabajador se reduce en el periodo de la crisis, como norma, debido a la reducción más lenta del empleo que de la inversión, excepto en España donde aumenta la productividad por la reducción acelerada de los dos tipos de empleo.

Con respecto a la relación entre la FBKF y el empleo en los países menos desarrollados, se encuentra que entre los años ochenta y los noventa la generación de empleo asociada a la FBKF cambió sustancialmente; en los ochenta hubo poca sustitución de mano de obra por capital, en tanto que en los años 2006-2009 hubo sustitución intensa de mano de obra por capital y tecnología.

La elasticidad promedio del empleo con respecto a la FBKF entre los dos periodos (1982-1985 y 2006-2009) tuvo grandes diferencias entre los países latinoamericanos de la muestra. La menor elasticidad se dio en el caso de Colombia, con un valor de 0,09, y la mayor en el caso de Brasil, con 1,15, lo que indica que la FBKF en Colombia fue la que menor empleo formal generó en el periodo, lo que resulta consistente con el hecho de ser uno de los países con mayor índice de informalidad en la región.

Referencias

- Boeri, T. (2009). What happened to European unemployment? *The Economist*, 157, 215-228.
- Bromley, R. (1998). Informality, De Soto style: From concept to pily. En C. A. Rakowski (Eds.), *Contrapunto: The informal sector debate in Latin America*. Albany, NY, Estados Unidos: State University of New York Press.
- Castells, M. y Portes, A. (1989). El mundo sumergido: los orígenes, la dinámica y los efectos de la economía informal. En A. Portes (Ed.), *La economía informal en los países desarrollados y menos avanzados*. Buenos Aires: Planeta.
- Coase, R. (2012). The problem of social cost. En *Encyclopedia Universalis*. s. d.
- Cobb, C. W. y Douglas, P. H. (1928). A theory of production. *American Economic Review*, 18 (Supl.), 139-165.
- Fortuna, J. C. y Prates, S. (1990). El sector informal versus las relaciones laborales informalizadas en el Uruguay, en A. Portes (Ed.), *La economía informal en los países desarrollados y menos avanzados*. Buenos Aires: Planeta.
- Froyen, R. (1993). *Macroeconomics. Theories and policies* (4ª ed.). New York: MacMillan.
- García, G. (2009). *Evolución de la informalidad laboral en Colombia determinantes macro y efectos locales*. Documento elaborado por el Grupo de Investigación en Economía Laboral del Departamento de Economía de la Universidad del Valle, Cali.
- Grossman, G. (1977). "The second economy" of the URSS. *Problems of Communism*, 26, 25-40.

- Grossman, G. (1989). Informal personal incomes and outlays of the Soviet Urban Population. En A. Portes, M. Castells y L. A. Benton. *The informal economy: Studies in advanced and less developed countries*. Baltimore, MD, Estados Unidos: The Johns Hopkins University Press.
- Hart, K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, 11, 61-89.
- Henken, T. (2002). *Condemned to informality; Cuba's experiment with self-employment during the especial period* (Ph.D. Dissertation). Department of Sociology, Tulane University.
- Lomnitz, L. (1988). Informal exchange networks in formal systems: A theoretical model. *American Anthropologist*, 90, 42-55.
- Marx, C. (1867/1973). *El Capital. Crítica de la economía política* (tomo 1). México: Fondo de Cultura Económica.
- Moreno J., Pérez, E. y Ruiz, P. (2004). El consenso de Washington: Aciertos, yerros y omisiones. *Perfiles Latinoamericanos*, 25, 149-168.
- Orsatti, A. y Calle, R. (2004). *La situación de los trabajadores de la economía informal en el Cono Sur y el Área Andina* Lima: OIT - Oficina Regional para América Latina y el Caribe - Oficina de Actividades para los Trabajadores (ACTRAV), Proyecto Los sindicatos y el trabajo decente en la era de la globalización en América Latina. Documento de trabajo n.º 179.
- Peattie, L. (1981). *What is to be done with the informal sector: A case study of shoe manufacturers in Colombia*. MIT, Departamento de Planificación Urbana y Rural.
- Pérez Del Prado, D. (2011). *La versión española del modelo de flexiseguridad*. Ponencia presentada en el X Congreso europeo de derecho del trabajo y de la seguridad social, Sevilla, España, 21 a 23 de septiembre del 2011.
- Piore, M. J. y Sabel, C. F. (1984). *The second industrial divide*. Nueva York: Basic Books.
- Portes, A. y Haller, W. (2004). *La economía informal*. Santiago de Chile: Cepal.
- Ricardo, D. (1817/1941). *Principios de economía política y tributación* (2ª ed.). Buenos Aires: Claridad.
- Roque, M. (2002). *Economía informal en Cuba*. Report commissioned by the Center for Migration and Development, Princeton University.

- Sandoval, G. (1992). *Teoría del dinero, el ahorro y el desempleo de equilibrio*. Bogotá: Ediciones ARFO.
- Sandoval, G. (2012). *La movilidad laboral como instrumento de política económica. Efectos de la rotación del desempleo sobre la reducción de la pobreza y la equidad*. S. l.: Ed. Académica Española.
- Sethuraman, S. V. (1981). *The urban informal sector in developing countries*. Ginebra: International Labour Office.
- Solow, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *Review of Economics and Statistics*, 39, 312-320.
- Tokman, V. (2007). *Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina*. Santiago de Chile: Cepal.
- Tokman, V. (2008). *Flexibilidad con informalidad: opciones y restricciones*. Santiago de Chile: Cepal.
- Williamson, J. (2003). Summing Up. En P. P. Kuczinski y J. Williamson (Eds.), *After the Washington consensus; restarting growth and reform in Latin America*. Washington D.C: Institute for International Economics.