

Editorial

Esta edición especial de la revista *Desarrollo y Sociedad* reúne siete estudios sobre el tema de la informalidad. Este tema es de primordial importancia por sus potenciales efectos en múltiples dimensiones. Por un lado, el bienestar de los trabajadores puede verse afectado por menores salarios y menor cubrimiento de seguridad social, asociados con la informalidad. Por otra parte, el Gobierno puede tener que desviar recursos de proyectos productivos para proporcionar salud y otros servicios a trabajadores informales que no contribuyen al sistema de seguridad social. Por el lado de las empresas, el potencial de éxito y expansión de las firmas que no se han formalizado puede verse afectado por no poder acceder a crédito y a servicios disponibles sólo para las firmas formales (como asesoría, entrenamiento y promoción de parte del Gobierno). Por último, este fenómeno puede tener efectos negativos sobre la eficiencia agregada al causar que algunas firmas operen a escalas subóptimas con el fin de no ser detectadas operando en la informalidad.

El tema de la informalidad toma particular importancia en muchos países en vías de desarrollo, donde la economía informal tiene una magnitud enorme; Colombia es uno de esos países. Por ejemplo, según la encuesta *Doing Business* del Banco Mundial, el 39% del Producto Nacional Bruto (PNB) en Colombia se produce en el sector informal. En otros países con un nivel de desarrollo económico similar, el grado de informalidad es bastante menor, pero aún preocupante. Por ejemplo, en Chile este porcentaje es de 19,8%; en Costa Rica, del 26,2%; en la República Checa, del 19,1%; en México, del 30%; y en Turquía, del 32,1%.

Otros indicadores confirman la dimensión del problema de la informalidad en Colombia. Por ejemplo, según el Departamento Administrativo

Nacional de Estadística (DANE), cerca del 60% del empleo total se genera en empresas de menos de 10 trabajadores¹, solamente 52% de las personas ocupadas (los “cuenta propia”) trabajan 40 horas o más a la semana, menos del 40% de los ocupados tienen vinculación al sistema de pensiones y solamente 23% de los ocupados están vinculados al sistema de compensación familiar. A nivel de firmas, el reporte de *Doing Business* estima que el porcentaje promedio de las ventas que éstas no reportan para propósitos de impuestos en Colombia, un indicador de informalidad, está distribuido así: 11% para firmas grandes (más de 100 trabajadores), 15,7% para firmas medianas (entre 20 y 99 trabajadores) y 19,5% para firmas pequeñas (menos de 20 trabajadores).

A pesar de la importancia del tema, el interés académico en el estudio de la informalidad es reciente. Tomando este hecho como motivación, esta edición especial de la Revista *Desarrollo y Sociedad* presenta una serie de artículos que abordan el tema de la informalidad desde diferentes perspectivas. Mientras que algunos artículos buscan medir el tamaño y la incidencia de la informalidad en la economía, otros se enfocan en los efectos del sector informal sobre los mercados laborales y los salarios. Todos, sin embargo, se aproximan a una misma definición conceptual del fenómeno de la informalidad: el incumplimiento, total o parcial, de normas estatales en alguna dimensión (laboral, de impuestos, registro formal, etc.). Como muestran algunos de los artículos incluidos en esta edición, si bien no todas las mediciones de informalidad buscan directamente ajustarse a esta definición (p. ej. la del DANE, que está basada en el porcentaje de firmas con menos de 10 trabajadores²), todas acaban aproximándose en magnitud, reflejando que todas captan la esencia de la informalidad capturada en esta definición: el incumplimiento o evasión de alguna norma o regulación estatal por parte de las firmas o los trabajadores.

Leonardo Gasparini y Leopoldo Tornarolli abren esta edición especial con el artículo “Informalidad laboral en América Latina y el Caribe:

¹ Ésta es la definición que tradicionalmente ha usado el DANE para medir el tamaño del sector informal.

² Si bien no existe ninguna norma que estipule que las firmas deben tener más de 10 trabajadores, el DANE seguramente utiliza esta medida basado en un hecho estilizado muy robusto: las firmas pequeñas presentan tasas de desacato de las normas significativamente mayores a las observadas para las firmas medianas y grandes. Ese hecho es confirmado por varios artículos en esta edición especial.

patrones y tendencias a partir de microdatos de encuestas de hogares”, en el que documentan patrones de informalidad laboral para 21 países de la región. Su trabajo muestra la preocupante magnitud de la informalidad laboral en América Latina y las grandes diferencias que hay entre países. Por ejemplo, entre el 40% y el 70% de los trabajadores en Chile y Bolivia, respectivamente, están en trabajos poco productivos dentro de negocios de pequeña escala. A la baja productividad de estos trabajos para la economía se suma la mala remuneración para el trabajador: los trabajadores informales ganan sustancialmente menos que sus contrapartes en el sector formal. Los autores también muestran que la prevalencia del fenómeno de informalidad en la región es independiente de que se defina *informalidad laboral* en términos de la productividad de los empleos para la economía o en términos del cubrimiento en seguridad social y laboral para el empleado. De hecho, la mayoría de los trabajadores poco calificados en América Latina trabajan por cuenta propia o en firmas de pequeña escala y baja productividad, sin un contrato formal y sin cubrimiento de seguridad social.

Tras esta caracterización general de la informalidad en América Latina, esta edición especial presenta estudios de diferentes dimensiones de la informalidad, en el contexto de tres casos específicos de importancia en la región: Argentina, México y Colombia. María Laura Alzúa y Carlo Alcaraz estudian aspectos de los mecanismos de fijación de salarios para los diferentes mercados laborales en Argentina y México, respectivamente. A su turno, el mercado laboral informal en Colombia se caracteriza en los trabajos de Raquel Bernal; Mauricio Cárdenas y Sandra Rozo; Leonardo García, Ricardo Rocha y Fabio Sánchez; y Sandra Rozo y Mauricio Santamaría.

En “Are secondary workers informal workers? Evidence for Argentina”, María Laura Alzúa analiza la potencial existencia de una segmentación del mercado laboral argentino reflejada en dos mecanismos diferentes de fijación de salarios y en barreras para que los trabajadores se muevan hacia el mercado con mejores retornos. La autora también se pregunta si los trabajadores en el mercado “de segunda clase” corresponden a su vez a los informales. Desde el punto de vista del estudio de la informalidad, este artículo resulta informativo sobre las razones para estar en un mercado laboral con menores retornos: ¿en qué medida refleja esta condición barreras que impiden la movilidad hacia otros sectores por oposición a

una decisión voluntaria? Los resultados en este artículo sugieren que, en efecto, el mercado laboral en Argentina se ha caracterizado por la segmentación, en la que los trabajadores en el mercado secundario ven menores retornos a la educación. Sin embargo, por lo menos después de la estabilización y las reformas de comienzos de los noventa, el mercado secundario muestra también mayores niveles de salarios para trabajadores que no tienen educación primaria. En este sentido, los trabajadores menos calificados no necesariamente están en el sector secundario como consecuencia de barreras a la entrada al sector primario, pues el sector secundario es en sí atractivo para ellos. Por último, si bien los trabajadores informales se caracterizan por menores retornos a la educación, y en ese sentido son trabajadores secundarios, no todos éstos son informales.

Carlo Alcaraz estudia el grado de flexibilidad de los salarios en el mercado laboral formal y el informal en México. Su artículo “Informal and Formal Labour Flexibility in Mexico” analiza respuestas de los salarios y la brecha salarial a cambios en el desempleo. El autor encuentra que mientras los salarios de los trabajadores en el sector formal son rígidos a cambios en la tasa de desempleo, en el sector informal los salarios son flexibles. Esto implicaría una potencial incapacidad del sector formal para absorber choques negativos mediante caídas en el salario, con la consecuencia de que estos cambios tendrían que verse reflejados en caídas en el empleo. El sector informal, por el contrario, exhibe mejor capacidad para responder a estos cambios mediante variaciones en los precios, sin deteriorar el empleo.

La descripción de tendencias generales de la informalidad que hace el primer artículo de esta edición es enriquecida por Raquel Bernal en un detallado estudio de caso para Colombia usando datos de Encuesta de Hogares: “El mercado laboral informal en Colombia: identificación y caracterización”. Definiendo *informalidad* a partir del no pago de contribuciones a la seguridad social, la autora muestra que alrededor del 75% de trabajadores en Colombia son informales. Hay grandes diferencias entre lo rural y lo urbano: mientras la proporción de trabajadores informales es cerca de 70% en áreas urbanas, alcanza 90% en áreas rurales. En términos de las características de los trabajadores, la probabilidad de ser un trabajador informal aumenta si el trabajador es joven, mujer o poco calificado, o si vive en áreas rurales o pertenece a minorías étnicas. Desde el punto de vista del empleo, aquellos en unidades de producción

pequeñas y en los sectores de agricultura y construcción tienen mayor probabilidad de ser informales. De forma interesante, la autora encuentra sugerencias de que el trabajo informal es con frecuencia una escogencia voluntaria: cerca de la mitad de los trabajadores independientes (no todos los cuales son informales) afirman que no aceptarían un empleo formal con un salario menor o igual a sus ingresos actuales.

Esta edición cierra con una sección dedicada a artículos cortos que analizan la informalidad en Colombia a partir de bases de datos novedosas. Mauricio Cárdenas y Sandra Rozo, en “Informalidad empresarial en Colombia: problemas y soluciones” caracterizan las firmas informales a partir del Censo Empresarial de Cali y Yumbo informales y de la Encuesta 123 del DANE. La primera fuente incluyó empresas informales y permite contrastarlas con las formales, mientras la segunda se dirigió a empresas informales (definidas como pequeñas y sin contabilidad ni registro mercantil). El Censo de Cali y Yumbo también es utilizado por Mauricio Santamaría y Sandra Rozo en “Análisis cualitativo y cuantitativo de la informalidad empresarial en Colombia”, complementando estos datos con información cualitativa proveniente de grupos focales con empresarios informales. Estos artículos caracterizan la informalidad empresarial en Colombia como un fenómeno de firmas pequeñas y jóvenes, que en buena parte se debe a los costos de formalizar una firma nueva y a la falta de información sobre mecanismos para facilitar ese proceso. También muestran los costos que las firmas enfrentan por permanecer en la informalidad: comparadas con las formales, las firmas informales muestran menor acceso a crédito y programas de capacitación, mayores problemas con el servicio técnico y menores utilidades por trabajador. Tal caracterización de la informalidad se complementa con el estudio de Leonardo García, Ricardo Rocha y Fabio Sánchez, “Ventas callejeras y espacio público: efectos sobre el comercio en Bogotá”. Este artículo presenta y analiza algunos resultados de un censo tanto de establecimientos de comercio como de ventas callejeras en cuatro ejes comerciales de Bogotá y de encuestas realizadas a una muestra de propietarios de estos negocios. El artículo muestra cómo en cada uno de los ejes analizados conviven establecimientos formales con ventas callejeras, no necesariamente compitiendo entre sí, pues tienden a especializarse en ventas de artículos diferentes. En realidad, cada tipo de empresario percibe a sus iguales como los competidores más fuertes. A pesar de esta percepción y la especialización en tipos de productos diferentes, un análisis estadís-

tico muestra una fuerte correlación negativa entre la presencia de ventas callejeras y el empleo y ventas formales en un eje comercial.

Cuatro grandes conclusiones se derivan de la colección de artículos de esta edición especial. Por un lado, la informalidad es un fenómeno que alcanza grandes magnitudes en América Latina en general y en Colombia en particular. Segundo, dado que las firmas informales son, en general, pequeñas y jóvenes y no cumplen con el pago de impuestos y contribuciones a la seguridad social, las distintas formas de medir la informalidad generan resultados similares en términos de la magnitud y las características de la informalidad. Tercero, la informalidad genera costos para firmas y trabajadores informales, reflejados en menor acceso a servicios para unos y otros y en menores retornos a algunos aspectos de su actividad. Finalmente, quienes están en la informalidad también perciben algunos beneficios de hacerlo: los trabajadores poco calificados pueden recibir mayores ingresos en el sector informal; este sector puede absorber a estos trabajadores en la presencia de choques negativos en la economía; formalizar una firma genera altos costos y requiere información que muchos empresarios no tienen.

Estas razones respaldan la visión de que una fracción posiblemente importante de la informalidad es producto de decisiones voluntarias, más que el resultado de mecanismos de exclusión del sector formal.

Muchos temas importantes sobre informalidad se quedan por fuera de esta edición especial de la revista *Desarrollo y Sociedad*. Sin embargo, esperamos que la colección de artículos que presentamos en esta edición estimule nuevos trabajos de investigación sobre la informalidad y sus efectos sobre diferentes variables de desempeño de la economía.

MARCELA ESLAVA Y DANIEL MEJÍA
Editores invitados