

El perfil de la informalidad laboral en Colombia*

Juan Carlos Guataquí R.**

Andrés Felipe García S.***

Mauricio Rodríguez A.****

–Introducción. –I. Orígenes de la medición del sector informal. –II. Evolución de la Informalidad Laboral en Colombia: Una revisión de estudios. –III. Re-conceptualización de la Informalidad Laboral en Colombia. –A. Definición Fuerte. –B Definición débil. –Conclusiones. –Referencias bibliográficas

Primera versión recibida: Octubre 15 de 2010; versión final aceptada: Noviembre 26 de 2010

Resumen: Este artículo analiza el proceso de implementación del concepto de informalidad en el análisis del mercado laboral colombiano. A la luz de dicho concepto, abordamos la evolución de la informalidad laboral en Colombia, sus principales componentes y características. Utilizando información de la Encuesta de Hogares GEIH-DANE 2010 contrastamos la tasa de informalidad y su composición, generadas por la definición DANE-PREALC, contra dos definiciones (débil y fuerte), siendo esta última semejante a la sugerida por la CIET-Delhi. Nuestros resultados muestran que

si bien la tasa de informalidad no parece modificarse en términos de su valor, su composición interna adquiere interesantes patrones, en su mayor parte derivados del hecho de que la definición CIET-Delhi enfatiza el análisis de la informalidad en el puesto de trabajo por encima del de informalidad por tamaño de establecimiento. Estas características plantean importantes cuestionamientos a la forma en que las políticas públicas han enfrentado la informalidad laboral en Colombia.

Palabras clave: Ocupados, Informalidad, Seguridad Social, Colombia.

* Estudio elaborado dentro de la Agenda de Actividades de la Línea de Investigación en Economía Laboral de la Facultad de Economía de la Universidad del Rosario.

** Profesor Titular. Facultad de Economía, Universidad del Rosario. Dirección electrónica: juan.guataquí@urosario.edu.co

*** Profesor Auxiliar. Facultad de Economía, Universidad del Rosario. Dirección electrónica: andres.garcia@urosario.edu.co

**** Estudiante de Doctorado en Economía, Universidad de Tilburg. Dirección electrónica: m.a.rodriquezacosta@uvt.nl

Abstract: We analyze the implementation process of the concept of labor informality into the Colombian labor market. Taking this concept as departure point, we dissect labor market informality in Colombia, its main components and features. By using data from the 2010 GEIH-DANE household survey we contrast the informality rate and its components, as given by three different definitions: the standard Colombian one (DANE-PREALC), and a “weak” and “strong” ones, being this last one closer to the ICLS-Delhi one. Our results show that despite the fact that the informality rate seems to be around the same level for the two main definitions, informality components and features do vary, mostly due to the fact that the ICLS-Delhi definition is more focused on the quality of employment, whereas the DANE-PREALC one, emphasizes payroll size as identification criteria. We argue that these specific features highly challenge the standard Colombian policy approach to reduce labor informality.

Key words: Employed, Informal sector, Social Security, Colombia.

Résumé: Cet article analyse la mise en place du concept d’informalité dans le marché de travail en Colombie. En prenant compte de ce concept, nous étudions l’évolution de l’informalité en Colombie, ses principaux composants et ses caractéristiques. L’enquête de ménages GEIH-DANE 2010, nous contrastons le taux et la composition de l’informalité d’après la définition DANE-PREALC, avec deux autres défini-

tions alternatives d’informalité, la faible et la forte. Cette dernière est similaire à celle de CIET-Delhi. Nos analyses montrent que le taux d’informalité n’a pas beaucoup changé pendant la période d’analyse. Néanmoins, l’évolution de sa composition interne a montré des comportements très intéressants. Ces comportements sont liés au fait que la définition de CIET-Delhi met en valeur l’analyse de l’informalité en relation au lieu de travail, et place dans une place secondaire l’informalité en relation à la taille des établissements. Ces caractéristiques de l’informalité posent la nécessité de repenser les stratégies utilisées jusqu’à maintenant pour réduire l’informalité du travail en Colombie.

Mots clef : Occupées, Secteur informel, Sécurité sociale, Colombie.

Clasificación JEL: O17, J21, J81.

Introducción

El DANE considera trabajadores informales a “aquellas personas ocupadas en las empresas de tamaño igual o inferior a 10 personas, incluyendo al patrono y/o socio: *i)* ocupados en establecimientos, negocios o empresas en todas sus agencias y sucursales; *ii)* empleados domésticos; *iii)* jornalero o peón; *iv)* trabajadores por cuenta propia excepto los independientes profesionales; *v)* patronos o empleadores en empresas de diez trabajadores o menos; y *vi)* trabajadores familiares sin remuneración”¹.

1 DANE: “Informalidad laboral para el total de las 13 áreas y total de cabeceras (Abril-Junio 2006)”. Citado en Castañeda y García (2007), p. 28.

Bien puede decirse que desde sus inicios metodológicos, la aproximación conceptual a la informalidad ha librado la dura lucha de definir y mantener la aplicación de un concepto estático a una realidad en la que la estructura económica es bastante dinámica.

Las economías altamente segmentadas que los economistas del desarrollo analizaban a mediados del siglo pasado han pasado a ser sociedades predominantemente urbanas en las cuales la diferenciación entre sector moderno y tradicional resulta al menos difusa. Dichas economías pasaron de ser intensivas en actividades primarias a enfatizar el desarrollo de la industria manufacturera y, de forma más creciente, a intensificar el empleo en los sectores terciarios, como el de servicios. Por ende, el tamaño de las firmas, en términos de su número de trabajadores, no se constituye actualmente en un instrumento técnico riguroso de cara a detectar la informalidad laboral. Por otra parte, el avance técnico y metodológico de las encuestas laborales permite analizar más profundamente las características de los individuos y detectar en ellas la informalidad laboral.

En este artículo ofrecemos el análisis detallado de dos procesos históricos. El primero de ellos gira en torno a la introducción del concepto de informalidad en el análisis del mercado laboral colombiano. El segundo hace referencia a los estudios que, concentrados en la informalidad laboral, aplican y evalúan el efecto de la introducción de nuevas definiciones de informalidad. El propósito de este análisis es ofrecer elementos argumentativos para nuestro principal aporte, el cual es evaluar las implicaciones

de dos definiciones alternas de informalidad, una de ellas en el espíritu de la XVII Conferencia de Estadísticos del Trabajo y el Grupo de Delhi, enfatizando en la informalidad caracterizada como calidad del empleo; en dónde se estiman modelos de selección binaria para analizar los determinantes de la informalidad laboral, en nuestras tres definiciones, mostrando por una parte los elementos comunes entre ellas, y por otra, las diferencias de magnitud y significancia.

El artículo consta de cuatro secciones. En la primera se presenta el proceso histórico de implementación y aplicación del concepto de informalidad laboral, tanto a nivel latinoamericano como en Colombia, con particular énfasis en la definición de informalidad laboral. En la segunda se revisa la literatura de estudios sobre informalidad laboral realizados en Colombia en la primera década del siglo XXI, concentrándonos en aquellos estudios que contrastan la definición DANE-PREALC con definiciones alternas. En la tercera sección se presentan las características descriptivas derivadas de la aplicación de las tres definiciones de informalidad a los ocupados y se estiman los modelos de determinantes de la informalidad en Colombia. La sección final presenta las principales conclusiones de nuestro trabajo.

I. Orígenes de la medición del sector informal

A comienzos de la década de 1960, varios países de América Latina iniciaron procesos de aplicación de encuestas de hogares. En 1965, buscando consolidar un proceso conjunto y retroalimentado, se llevó a

cabo en la ciudad de México un taller organizado por el Instituto Interamericano de Estadísticas (IASI) y la Oficina del Censo de Estados Unidos, del cual surgió el interés conjunto de estructurar el proceso de aplicación y procesamiento de las encuestas de hogares, siguiendo el procedimiento denominado “Atlántida”. Irónicamente, una de las consecuencias de la aplicación detallada y conjunta de “Atlántida” fue el reconocimiento común de que ésta aproximación metodológica y conceptual no estaba captando adecuadamente el comportamiento de una porción considerable del mercado de trabajo, en gran parte asociada con las relaciones laborales pre-modernas que persistían en los mercados de trabajo.

Como respuesta a esta carencia, el Programa Regional del Empleo para América Latina (PREALC), junto con las oficinas nacionales de estadísticas, desarrollaron una plataforma teórica para el estudio del sector informal. El fundamento conceptual partía de la heterogeneidad estructural de los países en desarrollo y como expresión de ello, la segmentación del mercado de trabajo. Dicha segmentación hacía referencia a la coexistencia de diferentes sistemas de producción y empleo; en gran parte, esta plataforma teórica fue formalizada en el Enfoque de Mercados Segmentados de Piore (1983). Bien puede decirse que el enfoque teórico de PREALC sobre informalidad está claramente marcado por fundamentos desarrollistas, tomados de Harris y Todaro (1970), aunque en este sentido la migración no se constituye en un factor de equilibrio sino de desequilibrio, dada la baja dinámica del empleo urbano. La existencia del sector informal es, en éste sentido, el resultado de

la combinación de movimientos migratorios campo-ciudad con una lenta expansión del empleo productivo.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) al apropiarse el uso del concepto “informal” inició estudios de caso nacionales para analizar las características de la informalidad. El primero de ellos fue la Misión de Kenia (1972). Desde entonces, la OIT ha manejado diferentes definiciones de informalidad, las cuales se han compilado en la Tabla 1. Cabe anotar que la definición original, desde su perspectiva conceptual, encontró su aplicación operativa en la Definición de Sethuraman, la cual se constituyó, desde comienzos de 1970 hasta 1983, en el paradigma conceptual, metodológico y de formulación de políticas en relación al sector informal. Su punto fundamental eran las “unidades de pequeña escala”, las cuales, a pesar de sufrir restricciones de capital físico y humano, se dedicaban a la producción y distribución de bienes y servicios, con el fin primordial de generar empleo e ingresos a sus miembros. Dichas unidades se podían encontrar con mayor frecuencia en ciertos sectores económicos. Sethuraman planteaba adicionalmente una distinción radical entre las unidades de pequeña escala y las PYMES. Para él, las primeras tenían como objetivo la generación de empleo, mientras que las segundas se dirigían a la maximización de utilidades (Maruri, 2001; citando a Thomas, 1995, p. 22).

Gran parte del trabajo técnico relacionado con las diferentes definiciones y el contexto económico cambiante en torno a las mismas se ha producido al interior de las Conferencias Internacionales de

Tabla 1
Metodologías para la Estimación de la Informalidad

Características	PREALC - OIT	XVª CIET (sector informal)	XVIIª CIET (empleo informal)
Situación en el empleo	Trabajadores independientes o por cuenta propia (excluye profesionales y técnicos)	Empresas informales de trabajadores por cuenta propia (incluyendo profesionales y técnicos si no tienen condiciones de formalidad, en especial registro conforme a la legislación nacional). Pueden incluirse todas las empresas por cuenta propia o solamente las que no están registradas.	Trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del sector informal (incluyendo profesionales y técnicos si no tienen condiciones de formalidad, en especial registro conforme a la legislación nacional). Pueden incluirse todos los trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas informales o solamente los que no estén registrados.
	Empleadores o propietarios de empresas de cinco o menos ocupados	Empresas de empleadores informales en función de una o varias condiciones: i) el tamaño de las unidades es inferior a un nivel determinado de empleo; y ii) no están registradas o no ocupan empleados registrados.	Empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal en función de una o varias condiciones: i) el tamaño de las unidades es inferior a un nivel determinado de empleo; y ii) no están registradas o no ocupan empleados registrados.
	Asalariados en empresas de cinco o menos ocupados	Asalariados ocupados en empresas informales en función de una o varias condiciones: i) el tamaño de las unidades es inferior a un nivel determinado de empleo; y ii) no están registradas o no ocupan empleados registrados.	Asalariados que tienen empleos informales, tanto si están empleados por empresas del sector formal o por empresas del sector informal.
	Trabajadores familiares o auxiliares no remunerados	Trabajadores familiares o auxiliares ocupados en empresas de empleados informales o en empresas de trabajadores por cuenta propia informales.	Trabajadores familiares o auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal.
	Servicio doméstico	El servicio doméstico se excluye del ámbito del sector informal, identificándose de manera separada.	Asalariados de los hogares que tienen empleos informales.
Unidad de Observación	Las personas ocupadas	Las unidades de producción.	Los empleos.

Fuente: Tomado de OIT (2006)

Estadísticos del Trabajo (CIET). Estas conferencias constituyen un cuerpo asesor de las actividades de la OIT. Se realizan cada cinco años, la primera tuvo lugar en 1923 y la más reciente se realizó en 2008. En la convocatoria a cada CIET, se hace un llamado a analizar temas determinados relacionados con las estadísticas de trabajo. Las recomendaciones emanadas de la CIET se presentan bajo la forma de resoluciones, las cuales se someten a aprobación del Consejo de Administración de la OIT y al ser aprobadas se constituyen en componentes del conjunto de normas internacionales sobre estadísticas del trabajo. En 1993, en el marco de la XVª CIET², se adoptó una resolución que, tomando como criterio fundamental la unidad de producción, estableció las directrices técnicas para definir e identificar las actividades del sector informal. Para el año 2002, en el marco de la 90ª Conferencia Internacional del Trabajo, la OIT llamó la atención sobre el creciente surgimiento de formas atípicas de empleo y sobre el hecho de que muchos de estos nuevos empleos, a pesar de caer dentro de la definición de informalidad por tamaño de establecimiento, no necesariamente eran empleos informales en términos de la calidad del empleo.

Tratando de evolucionar hacia una nueva caracterización de la informalidad que se ajustase a este marco de análisis, la XVIIª CIET (2003) trató de involucrar las recomendaciones del Grupo de Delhi, grupo consultivo internacional dirigido al estudio

de las estadísticas del sector informal. Fruto de este proceso ha sido la aproximación a la informalidad del Grupo de Delhi, la cual propende por la introducción de cambios en los cuestionarios de las encuestas de hogares, que permitan identificar individuos cuya relación laboral no esté cubierta por mecanismos de protección social o normas laborales (sin importar si están o no en el sector informal por unidad económica), en la cual se privilegie la calidad del empleo por encima del tamaño de establecimiento.

II. Evolución de la Informalidad Laboral en Colombia: Una revisión de estudios

A continuación presentaremos una revisión sintética de los principales estudios sobre informalidad laboral, realizados durante la primera década del siglo XXI en Colombia. En primer lugar vale la pena destacar el trabajo de Núñez (2002), el cual resalta la capacidad operativa (facilidad para recolectar la información) de la definición DANE, pero a su vez destaca su incapacidad para generar un diagnóstico adecuado del grado de modernización de la economía. Por ello, hace una propuesta sobre los conceptos claves de una correcta definición de informalidad en la cual caracteriza al trabajador informal bajo tres aspectos:

- El trabajo informal no está cubierto por la seguridad social y no es remunerado bajo las leyes del salario mínimo.

2 Como se menciona en Guataquí y Taborda (2006), para el análisis de la definición de desempleo en Colombia, las resoluciones emanadas de la CIET son de carácter técnico no vinculante, y sus discusiones temáticas se realizan con el objetivo de proveer a la OIT de estándares técnicos actualizados en su análisis del mercado de trabajo.

- Esta actividad es desarrollada por grupos marginados como desempleados, individuos de bajos ingresos e inmigrantes.
- Los trabajadores informales se enfrentan a condiciones de higiene y salud inferiores a las de los trabajadores formales.

Así, para este autor, el tamaño de establecimiento (número de trabajadores) no es una característica fundamental de la informalidad, y por ende se concentra en las características propias del puesto de trabajo como determinantes de las condiciones en las que el mismo pueda ser realizado. Además, hace énfasis en los mayores incentivos que tienen los trabajadores del sector informal a la evasión y el fraude. Por tanto, la definición que busca tiene un claro carácter institucional, pues propone como línea de división entre formal e informal, las diferencias entre las “reglas de juego” en un sector o en otro. Finalmente, el autor utiliza información obtenida de las Encuestas de Hogares Urbanas³ del DANE entre 1988 y 1998, obteniendo que la tasa de informalidad bajo, el criterio del DANE, tanto para 1988 como 1998 fue de 57%, y bajo el criterio modificado esta tasa fue de 45% en 1988 y 41% en 1998. A la luz de las dos definiciones, el sector informal estaba mayoritariamente compuesto por hombres (57% aproximadamente), sin embargo, la incidencia para las mujeres fue alrededor de 3 puntos porcentuales más alta en 1988 para ambas definiciones, mientras que en 1998 fue de 1 punto porcentual más alta bajo la definición DANE y 1 punto porcentual más baja bajo la definición del autor, quien no profundiza sobre este aspecto.

Por su parte, Flórez (2002) hace un profundo análisis sobre la definición de informalidad laboral reconociendo la importancia de los factores institucionales. A partir de allí, realiza estimaciones de la tasa de informalidad para las siguientes tres definiciones:

- Una inicial, asociada a la PREALC-DANE, de la cual critica que, aunque conceptualmente incluye la regulación del Estado, dicha dimensión no aparece en el instrumento de medición.
- La segunda, a la que llama articulación estructural, clasifica como informal a cualquier trabajador o dueño de firma, que no cuente con afiliación al sistema de salud.
- La tercera, denominada empresarial, es un caso especial de la estructural, que toma a los trabajadores sin afiliación al sistema de salud, que trabajen en pequeñas firmas (menos de 10 trabajadores).

En sus tres definiciones incluye dentro del grupo de informales a los trabajadores familiares sin remuneración y a los trabajadores domésticos, dadas las características particulares de estos grupos. Usando los datos del módulo de informalidad de la Encuesta Nacional de Hogares (ENH, la denominación dada a la Encuesta de Hogares del DANE entre 1976 y 2000), implementado cada dos años entre 1984 y 2000, para las 10 principales áreas metropolitanas, encuentra que la definición PREALC-DANE siempre determina la tasa de informalidad más alta, mientras para todo el período de análisis, bajo la definición empresarial se encuentra la tasa de infor-

3 Implementada en 10 ciudades.

malidad más baja durante todo el período de análisis. Adicionalmente, muestra que la diferencia entre la tasa que se obtiene de la primera definición y las resultantes de aplicar las otras dos, aumenta a lo largo del período de análisis, mientras que la diferencia existente entre la definición de articulación estructural y la empresarial se mantiene constante. Así mismo, a partir de 1996 las tres tasas aumentan, exhibiendo un comportamiento claramente anticíclico. Los resultados que Flórez (2002) obtuvo para la tasa de informalidad bajo cada una de las definiciones se resumen en la Tabla 2.

Tabla 2
Tasas de informalidad estimadas
por Flórez (2002)

Definición	1984	1996	2000
PREALC-DANE	55%	54%	61%
Articulación estructural	53%	44%	52%
Empresarial	47%	38%	47%

Fuente: Flórez (2002) – DANE ENH.

A modo de conclusión, la autora afirma que la definición de informalidad debe incluir aspectos institucionales, por lo cual la clasificación PREALC-DANE resulta inadecuada. De la misma forma, reconoce que sus dos propuestas alternativas (articulación estructural y empresarial) están subestimando la tasa de informalidad, pues el único elemento institucional que incluyen es la afiliación al sistema de salud, más no hacen consideraciones sobre otros criterios que implican que el trabajador

esté dentro de las “reglas” definidas por el gobierno como lo son por ejemplo la afiliación a pensiones, el salario mínimo o la jornada laboral máxima. Finalmente reconociendo la heterogeneidad del sector informal, la autora propone dividirlo en tres subsectores⁴ de ocupados informales, en función de las características de la actividad que realizan: subsistencia directa (50%-60%), asalariados informales (30% - 40%) y empresarios informales.

Mientras tanto, Ribero (2003) se enfoca en estudiar la informalidad a nivel de género, y utilizando la Encuesta de Calidad de Vida 1997 (ECV) para el mercado laboral urbano, plantea cuatro definiciones para el sector laboral informal (entre paréntesis se presentan sus estimaciones del porcentaje de trabajadores informales bajo cada definición):

- Trabajadores independientes. Excluye a los profesionales independientes, (36.5%).
- La definición 1, más los trabajadores familiares sin remuneración y los empleados domésticos, (43.4%).
- Empleados en firmas con 10 o menos trabajadores, (63.6%).
- Definición Radical: Trabajadores que no tienen seguridad social ni en salud, ni en pensiones, ni tienen un contrato laboral formal, (26.2%).

Bajo estas cuatro definiciones, se capturan características socioeconómicas comunes a los trabajadores considerados como in-

4 La participación aproximada de cada subsector en el total del sector informal urbano se presenta entre paréntesis.

formales. En particular, los trabajadores informales tienden a ser más viejos que los trabajadores formales, el estado marital más prevalente de los trabajadores informales es la unión libre, y los trabajadores informales tienden a recibir menores ingresos no laborales y con menor frecuencia. Sin embargo, este análisis presentan una gran variación en la tasa de informalidad, la cual calcula entre 26.2% y 63.6%.

El estudio de Ortiz y Uribe (2004), retoma una definición de informalidad más cercana a la PREALC-DANE. Los autores utilizando información de la ENH para las 10 principales áreas metropolitanas, dividen el mercado de trabajo en 5 grupos de firmas según tamaño: unipersonales (1 trabajador, no profesional ni técnico), famiempresas (2 a 5 trabajadores), microempresas (6 a 10 trabajadores), formales pequeñas (hasta 10 trabajadores profesionales o técnicos) y grandes formales (más de 10 trabajadores). A partir de allí, definen como informales a los trabajadores asociados a los tres primeros grupos. Los autores encuentran que, entre las firmas que etiquetan como informales, los salarios reales son más bajos y hay mayor incidencia de incumplimiento de la ley en términos de afiliación a seguridad social (salud y pensiones), salario mínimo y jornada laboral, lo que indica que esta clasificación sirve, en promedio, para identificar el grupo de trabajadores más propensos a pertenecer al sector informal.

García (2005, 2009), utiliza en su análisis la definición PREALC-DANE, sin embargo, enfatiza su carácter estructuralista afirmando que "...la economía informal es un componente de un mercado laboral segmentado; en este mercado coexisten un

sector moderno productivo y otro no tan productivo, que se caracteriza por bajo capital y pocos requerimientos de capacitación." (García, 2005, p. 106).

Utilizando la Encuesta Nacional de Hogares (ENH) para las 10 principales áreas metropolitanas, durante los años pares entre 1988 y 2000 (con excepción de 1990), el autor encuentra que la tasa de informalidad fue del 56,3% en 1988 y que siguió una tendencia decreciente hasta 1996, cuando llegó al 52,8%. A partir de ese punto la tasa creció constantemente hasta llegar al 59,2% en 2000, lo que muestra evidencia de un comportamiento anticíclico de la tasa de informalidad. En lo referente al efecto local sobre la informalidad, el autor estima un modelo de datos de panel con efectos fijos por ciudad, donde la variable dependiente es la tasa de informalidad y la independiente es la participación porcentual de la producción industrial en el PIB departamental. Lo primero que encuentra es que una mayor industrialización de la ciudad reduce la tasa de informalidad y, lo segundo es que además del desarrollo industrial existen otras variables particulares a cada ciudad que explican su tasa de informalidad.

En su estudio del 2009, García estudia los determinantes macroeconómicos de la informalidad laboral, así como los efectos locales de los mismos. El autor analiza la caracterización de la informalidad laboral a partir de cuatro definiciones: DANE, OIT, Legal1 y Legal2. Las dos primeras son semejantes, diferenciadas sólo por el hecho de que el tamaño de establecimiento (nómina) establecido por el DANE es de 5 trabajadores, mientras que el de la OIT es

10 trabajadores. Las definiciones restantes se concentran en la contribución de los trabajadores a salud, pensiones e ingreso menor al salario mínimo. Los resultados del estudio, que podrían ser de interés dada su aproximación a determinantes macro, deben tomarse con absoluto beneficio de inventario, toda vez que al no descomponer los trabajadores de acuerdo a su posición ocupacional, las tasas Legal1 y Legal2 sobrestiman la informalidad laboral efectiva.

Mondragón-Vélez *et al.* (2010) realizan un análisis histórico de la tasa de informalidad entre 1984-2006. Aplicando un criterio analítico semejante al de García (2009), en el cual se consideran las tasas de informalidad resultantes de la aplicación de tres criterios diferentes de informalidad laboral, resaltan los elevados niveles de informalidad identificados con cualquiera de las tres definiciones aplicadas. En términos de los factores explicativos de la informalidad, los autores encuentran que un aumento de diez puntos porcentuales en los costos no salariales está asociado con un aumento de la informalidad laboral en el orden de cinco a ocho puntos porcentuales.

La revisión de la evolución histórica del concepto de informalidad, junto con la revisión de literatura de estudios sobre caracterización del sector informal nos permiten establecer un diagnóstico específico sobre el estado actual del arte. Por una parte, la evolución de la definición ha venido reconociendo de forma creciente las siguientes tendencias: *I)* la importancia de los aspectos relacionados con el mercado de trabajo dentro de lo que se considera sector informal y enfoque de mercados segmentados, *II)* la necesidad de evolucio-

nar de la definición de informalidad por “unidad de pequeña escala” (OIT, Sethuraman, PREALC) hacia la definición de informalidad por empleo informal (XVII^a CIET - Grupo de Delhi), *III)* adicional a la evolución hacia una nueva definición es necesaria una rigurosa aplicación de la misma, toda vez que de nada sirve contar con una definición más orientada a la informalidad del empleo si se aplica a todo el universo de los trabajadores y no sólo a aquellos susceptibles de enfrentarla en realidad

III. Re-conceptualización de la Informalidad Laboral en Colombia

A modo de análisis sintético, cabe afirmar que desde sus inicios metodológicos, la aproximación conceptual a la informalidad ha librado la dura lucha de definir y mantener la aplicación de un concepto estático a una realidad dinámica. El trabajo de la CIET, la OIT y los académicos se dirige tanto a analizar la evolución de la informalidad laboral, de acuerdo a cierta definición estándar, como a evaluar la pertinencia de dicha definición a medida que la dinámica laboral evoluciona. Es por ello que se han desarrollado diversos estudios que contemplan la aplicación de criterios intuitivos alternos (Flórez, 2002; Núñez, 2002; Ribero, 2003, *et al.*), los cuales luego se comparan con la instrumentación que el DANE hace de la definición PREALC. En este orden de ideas, en esta sección se busca aplicar y contrastar dos definiciones de informalidad (una *fuerte* y una *débil*) con el fin de identificar el impacto que tiene cada definición, y de igual manera contras-

tar en términos de eficacia los resultados obtenidos con los que se obtienen a partir de aplicar la definición instrumental del DANE.

Retomemos la aproximación metodológica de instrumento conceptual (en este caso el concepto abstracto de informalidad laboral) e instrumento técnico (la forma en que dicho concepto es detectado mediante múltiples preguntas y variables de análisis). Uno de los problemas estructurales de la aplicación de la definición PREALC como estándar internacional de medición de informalidad ha sido el sesgo implícito hacia análisis orientados al perfil de la oferta de trabajo. Nos explicamos: mientras las iniciativas de implementación y aplicación de Encuestas de Hogares (encuestas de oferta) ya cuentan con más de tres décadas de trabajo, las encuestas de demanda (establecimientos y micro-establecimientos) no tienen una tradición tan significativa y son mucho más débiles en términos de calidad, cobertura, periodicidad y profundidad. En gran parte, es por ello que casi toda la literatura sobre informalidad en Colombia se ha desarrollado (salvo algunas excepciones) a partir de información extractada de encuestas de oferta (Hogares y Calidad de Vida). En este caso, bien puede criticarse la definición PREALC-DANE si se considera una aproximación indirecta y en cierta medida incompleta: si se considera que el tamaño (en personal) de la firma es una adecuada aproximación a la informalidad laboral y aplicamos las encuestas a los trabajadores, de hecho nos aproximamos indirectamente a dicha unidad conceptual de análisis, a través de las características que sobre dicha unidad nos informan los individuos que laboran en ella.

Puntualizando, dependiendo de las preguntas incluidas, la caracterización de la informalidad por tamaño “laboral” de la firma presenta inconvenientes al momento de ser aplicada a partir de datos de oferta de trabajo, dado que sus criterios (organización jurídica, registro contable, número de personas y destino del producto) se relacionan más con la estructura productiva de la firma que con las características del puesto de trabajo, y estos no son del conocimiento usual del trabajador, objeto de la aplicación del formulario de la encuesta. En este sentido, la instrumentación que hace el DANE no incorpora de manera estricta estos criterios, y aquellos que logra involucrar no proceden de una fuente primaria. Como ya lo sugerimos, los trabajadores tienden a desconocer los procesos administrativos desarrollados por la firma para la cual trabajan.

Sin embargo, la definición del DANE sirve como benchmarking para el diseño de definiciones alternativas que tengan en cuenta aspectos más amplios de lo que se considera es el sector informal. Teniendo en cuenta este instrumento de medición se calcula la participación de cada posición ocupacional sobre el sector informal (ver Tabla 3, obteniendo que los trabajadores por cuenta propia tienen la mayor participación entre los trabajadores informales (cerca de 52%), seguidos por los asalariados en el sector privado y los trabajadores domésticos; esto como consecuencia de que en la definición DANE-PREALC se consideran como informales todos los trabajadores cuenta propia excepto profesionales, y de hecho los trabajadores cuenta propia representan alrededor de 40% del total de los ocupados.

Tabla 3
Distribución de los Trabajadores Informales por Posición Ocupacional

Grupo	Participación
Asalariados privados	26.45
TFSR	5.59
Trabajadores domésticos	7.71
Patronos	8.1
Cuenta propia	52.15

Fuente: GEIH, 2010

De otro lado, teniendo en cuenta la tasa de informalidad por región, nivel educativo, edad y género, resultados que se presentan en la Tabla 4, se encuentran cuatro patrones a destacar: en primer lugar, los hombres presentan tasas de informalidad más bajas; en segundo lugar, la informalidad es decreciente en la escolaridad; tercero, hay un comportamiento no lineal de la informalidad frente a la edad, siendo este decreciente hasta llegar a un nivel mínimo

Tabla 4
Tasa de informalidad por características socioeconómicas
Definición PREALC-DANE

Criterio	Componente	Total	Hombre	Mujer
	Total	55.33	53.94	56.98
Ciudad	Bucaramanga	63.43	61.94	65.04
	Barranquilla	60.56	60.11	61.21
	Bogotá	48.69	47.65	49.89
	Cali	60.23	56.89	64.15
	Medellín	52.28	50.15	54.8
	Manizales	51.71	49.72	54.05
	Pasto	68.93	66.32	71.77
	Pereira	58.5	57.24	60.12
	Cúcuta	72.23	71.89	72.67
	Ibagué	63.32	60.72	66.26
	Montería	69.98	69.62	70.42
Cartagena	57.37	57.45	57.26	
Villavicencio	69.89	69.54	70.31	
Nivel educativo	Ninguno	93.48	89.61	98.63
	Primaria	85.96	82.33	90.75
	Secundaria	68.53	64.2	74.15
	Superior	16.72	16.42	17.01
Edad	12-17	91.93	91.4	92.73
	18-24	50.37	50.16	50.63
	25-35	44.47	42.9	46.31
	36-50	55.99	54.04	58.14
	51-60	66.97	64.24	70.47
	61+	83.04	79.82	88.4

Fuente: GEIH 2010

para el grupo correspondiente a 25-35 años e incrementándose a partir de dicho intervalo, lo cual coincide con los patrones de participación alrededor del ciclo de vida; y finalmente, los mercados de trabajo más grandes, desde una perspectiva regional, tienden a tener menores tasas de informalidad. En particular, la tasa de informalidad es 3 puntos porcentuales (pp) mayor para las mujeres, y se observa la mayor diferencia de género en los individuos con más de 61 años, grupo de edad en el cual las mujeres presentan una tasa de informalidad 10 pp mayor.

En cuanto al nivel educativo, coherente con la teoría del capital humano, vale la pena resaltar la amplia diferencia que se presenta entre los diferentes grupos, pues se observa una diferencia mayor a 70 pp en la tasa de informalidad de los individuos sin educación respecto a aquellos con educación superior, siendo el mayor cambio el registrado entre los niveles de secundaria y superior, una diferencia superior a los 50 pp.

Finalmente, el comportamiento de la tasa de informalidad respecto a la edad muestra que el grupo más joven y el más viejo tienen tasas similares; sin embargo, la estructura de la informalidad, por posición ocupacional responde a las transiciones propias del mercado laboral en Colombia, empleo asalariado en los intervalos más bajos de edad y empleo cuenta propia en los más avanzados (ver gráfico 1), en los mayores niveles de edad aumenta la proporción de cuenta propia y patronos (o empleadores) respecto a las demás posiciones ocupacionales. Así, para el grupo de 12-17 años, los trabajadores familiares sin remuneración representan el 26% del total de ocupados

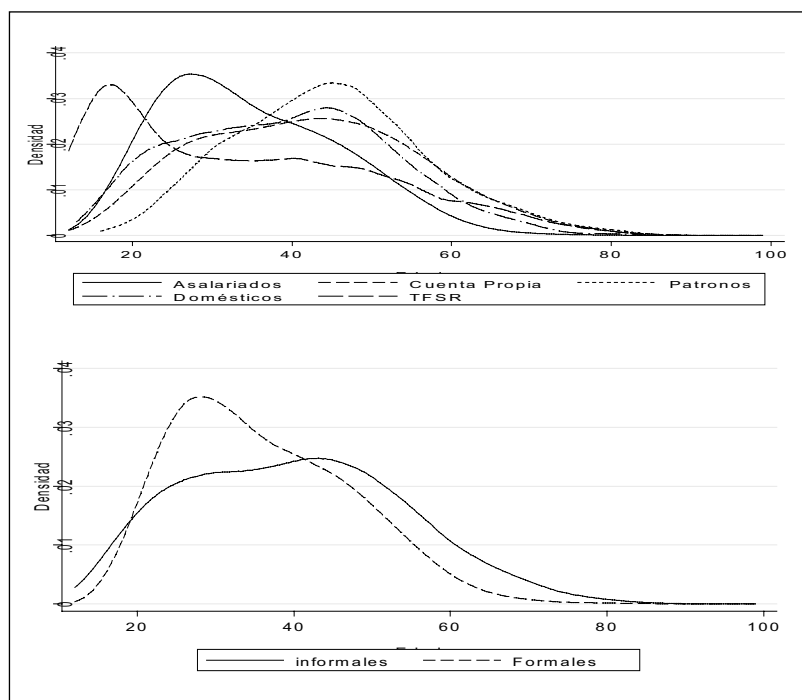
informales, los trabajadores asalariados en el sector privado son el 40%, y los cuenta propia sólo componen el 26% del total de este grupo; entretanto para el grupo de edad correspondiente a individuos con 61 años o más, el 70% de los informales son cuenta propia y tan sólo el 11% son asalariados en el sector privado.

Hasta este punto es claro que la definición de informalidad laboral PREALC-DANE no incorpora factores institucionales, que deben ser, y más aún en países en desarrollo, un aspecto trascendental en la definición que separa a los trabajadores informales y a los formales. Adicionalmente, y como ya lo mencionamos, caracterizar la informalidad por tamaño del establecimiento, un aspecto que claramente pertenece al lado de la demanda de trabajo, a partir de una encuesta de hogares (elemento de oferta de trabajo), es un proceso, a lo menos, irónico.

A continuación proponemos dos nuevas definiciones de informalidad, siguiendo las recomendaciones de la XVIIª CIET y del Grupo de Delhi, que abordan la informalidad a través de la calidad del empleo. Obviamente, para mantener comparabilidad analítica, mantenemos la premisa de que estas definiciones deben ser aplicables a la GEIH 2010.

Denominamos a nuestras definiciones “fuerte” y “débil”. El diferencial “fuerte-débil” se plantea con el fin de tener, más que un punto de estimación, un rango de contraste para el análisis de la tasa de informalidad. Por otra parte buscamos conocer con mayor certeza cuál grupo de trabajadores es afectado por el incumplimiento de determinada regla.

Gráfico 1
Función de Densidad de la Edad en la Informalidad por Posición Ocupacional.
Definición PREALC-DANE



Fuente: GEIH 2010

A. Definición Fuerte⁵

La definición se va a presentar en términos de quienes se consideran trabajadores formales. Son formales los asalariados y trabajadores domésticos que cumplen con todas las siguientes características:

- Pertenecen al régimen contributivo o especial de salud, como cotizantes y no como beneficiarios.

- Están cotizando a un fondo de pensiones o están pensionados.
- Tienen contrato escrito de trabajo.
- Ganan más del 95% del salario mínimo por hora⁶.

Siguiendo con otro componente de esta definición, se consideran formales los trabajadores independientes que cumplen conjuntamente las siguientes características:

5 Al hacer énfasis en ciertas posiciones ocupacionales pretendemos superar la sobrestimación que puede detectarse en García (2009) y Mondragón-Vélez *et al.* (2010). Al plantear nuestras definiciones sobre asalariados, trabajadores domésticos y trabajadores cuenta propia con ciertas características, deben entenderse como informales aquellos trabajadores asalariados, domésticos y cuenta propia que no cumplen dichas características.

6 Se utiliza como criterio el 95% y no el 100% del salario mínimo dado que la incidencia directa del salario mínimo se mide como el porcentaje de asalariados y trabajadores domésticos que ganan menos del 95% del mismo.

- Pertenecen al régimen contributivo o especial de salud, como cotizantes y no como beneficiarios.
- Están cotizando a un fondo de pensiones o están pensionados.

Estos criterios de clasificación de los trabajadores formales están relacionados con el cumplimiento de ciertos principios fundamentales de protección social de la relación laboral, los cuales garantizan de alguna forma la protección social del trabajador. Simétricamente, un trabajador de las anteriores posiciones ocupacionales será catalogado como informal si sus condiciones laborales incumplen cualquiera de los criterios listados.

En cuanto a la seguridad social, dada la situación laboral, es necesario que los trabajadores sean cotizantes en salud (se excluyen los afiliados al régimen subsidiado⁷) y que en el caso de las pensiones, coticen o estén pensionados. Si bien reconocemos que un trabajador afiliado al régimen subsidiado en salud recibe protección social en este sentido, lo que lo hace informal para nuestra definición es que está incumpliendo la normativa.

De acuerdo a estos criterios y a partir de los datos para las 13 principales ciudades de la GEIH (2010), encontramos que la tasa de informalidad (fuerte) para dicho año es 63,13%. Es claro que este elevado valor está causado por lo estricto de la definición, pues no es solamente una definición en términos

de protección del trabajador, sino también en función del cumplimiento de las reglas de la legislación laboral colombiana.

B. Definición débil

Esta definición se construyó pensando en el mínimo nivel de protección que, dentro de las reglas definidas para un comportamiento aceptable del mercado laboral, debe recibir un trabajador. Así, un trabajador asalariado, doméstico o independiente será formal bajo esta definición, si:

- Está afiliado (como cotizante y no como beneficiario) al Sistema de Seguridad Social en Salud, ya sea a su régimen contributivo o subsidiado, o
- Está afiliado al régimen subsidiado de salud en su régimen especial.

Entendiendo así la seguridad social en salud como un mínimo nivel de cobertura que deben tener los trabajadores, se reconoce que en términos de prioridades de las políticas del sistema de seguridad social, la atención en salud es un objetivo prioritario al aspecto pensional. Para los trabajadores también resulta más prioritario su estado de salud, y protegerse contra la eventualidad de que la enfermedad afecte su capital salud, que pensar en ahorrar para el retiro. Según esta definición, la tasa de informalidad (débil) para 2010 fue de 25,87%. Así, las definiciones propuestas nos generan un rango de informalidad de 26% a 63%, siendo obviamente el más bajo el generado por la mínima exigencia del cumplimiento

7 A pesar de que la ley colombiana lo prohíbe expresamente, existe y persiste un importante porcentaje de trabajadores asalariados afiliados al régimen subsidiado. Si bien el artículo 46 de la Ley de Primer Empleo ha permitido esta anomalía para los nuevos asalariados, esto no es razón para que relajemos nuestro criterio técnico y por ende consideramos que los afiliados al régimen subsidiado son trabajadores informales.

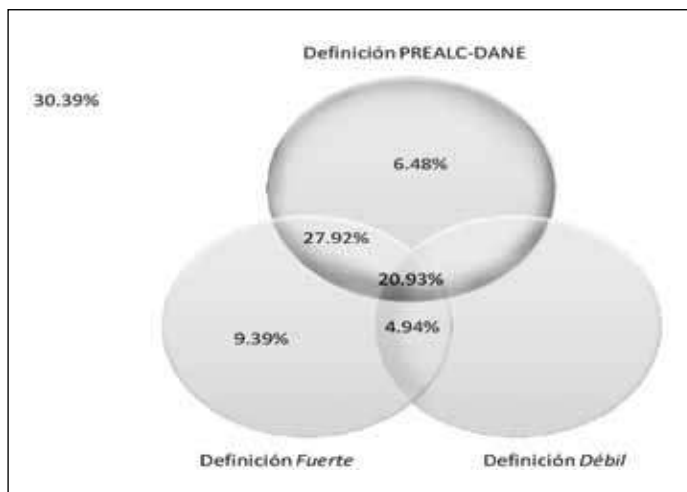
de reglas y el más alto para el cumplimiento más exigente. No obstante, las implicaciones cuantitativas de diferentes definiciones cualitativas de informalidad son claras: al comparar estas dos definiciones con la definición PREALC-DANE, el conjunto común de trabajadores es bastante bajo (Ver gráfico 2). Vale anotar que 30.39% de los ocupados no son clasificados como informales por ninguna de las definiciones aplicadas.

Como se demostró anteriormente, contar con dos definiciones de informalidad permite tener un intervalo para calibrar los efectos que tiene la aplicación de diferentes criterios en la definición de informalidad. Nuestra definición combinada presenta una ventaja relevante respecto al instrumento PREALC-DANE: los criterios utilizados están enteramente asociados a la informalidad del puesto de trabajo y no entran en disputa con la informalidad de la firma,

y si bien se trata de conceptos que están correlacionados, resultan divergentes para efectos de política económica y social.

Ahora bien, la relación entre tamaño de firma y el cumplimiento de las reglas en términos de contratación laboral no parece ser muy clara. Si bien es fácil argumentar que las firmas de gran tamaño ofrecen mejor cobertura en seguridad social a sus trabajadores, no se puede argumentar lo contrario ocurra para todas las firmas pequeñas y medianas. Por tanto, clasificar a los trabajadores de firmas medianas y pequeñas como informales constituye un error de medición pues existe la posibilidad de que algunos trabajadores, a pesar de estar plenamente cubiertos por los beneficios en seguridad social y estabilidad laboral, resulten clasificados como trabajadores informales. Al compatibilizar las definiciones detalladas en la sección anterior, se encuentra que entre la definición que llamamos “Fuerte”

Gráfico 2
Comparación de intersecciones entre definiciones



Fuente: GEIH 2010

y el instrumento PREALC-DANE existe un soporte común cercano a 50% de los ocupados; lo cual puede explicarse por la clasificación simultánea que se hace a los trabajadores por cuenta propia, quienes típicamente trabajan en firmas pequeñas y tienen bajos niveles de protección social y contractual.

En contraste se observa que un 6,48% de los ocupados son clasificados como informales por la definición PREALC-DANE pero no por la definición “Fuerte”; mientras que un 9,39% es clasificado como informal por la segunda pero no por la primera. Vale anotar que de este 6,48% de los ocupados que no son clasificados como informales por la definición “Fuerte”, el 95% de ellos son considerados por la definición PREALC-DANE como informales por el hecho de que laboran en una firma pequeña, lo cual invalida el argumento según el cual el tamaño de la firma es el factor de mayor importancia en la definición PREALC-DANE. Aunque ambos errores de clasificación pueden considerarse igualmente nocivos, en términos de las implicaciones

de política, las orientaciones de política dirigidas a los trabajadores informales identificados por la definición PREALC-DANE generarían un error de miopía en la focalización: dejarían por fuera al menos al 10% de los ocupados que padecen situaciones de informalidad, dado que carecen de protección social completa, pero no obstante son considerados como formales por la definición PREALC-DANE.

Adicionalmente, si las características socio-económicas de dichos ocupados son diferentes a los de los informales “fuertes”, debilitarían las de estos últimos, lo cual genera confusión desde la perspectiva de política laboral. Con el objeto de hacer un análisis más preciso sobre las implicaciones de las diferentes definiciones de informalidad, la Tabla 5 presenta la composición de las tres poblaciones clasificadas como informales según posición ocupacional. En primer lugar vale la pena destacar que el grupo de los asalariados del sector público no participa de la definición PREALC-DANE pues en ella son conceptualmente excluidos por la definición misma.

Tabla 5
Composición Ocupacional de los Trabajadores Informales
por Definición de Informalidad

Grupo	PREALC-DANE	Fuerte	Débil
Asalariados privados	26.45	31.56	22.57
Asalariados públicos	0	0.52	0.18
TFSR	5.59	4.9	11.96
Trabajador doméstico	7.71	6.47	4.93
Patronos	8.1	5.62	6.9
Cuenta propia	52.15	50.93	53.46

Fuente: GEIH 2010

Al comparar la participación de las diferentes posiciones ocupacionales sobre la población informal, se observan cambios importantes, principalmente en el caso de los asalariados del sector privado y los trabajadores por cuenta propia. Cuando el criterio de tamaño de firma es el factor de clasificación de trabajadores informales, la mayoría de estos está representada por trabajadores cuenta propia, que junto con los asalariados del sector privado suman cerca del 80% del total de informales. Por otra parte, cuando la informalidad es definida a partir de criterios rigurosos de cumplimiento de la reglas de contratación en el mercado laboral (una aproximación a la calidad del empleo), la participación conjunta de los trabajadores por cuenta propia y los asalariados del sector privado como un todo sólo aumenta en poco más de 2 pp, pero su composición interna varía: se reduce la importancia de los cuenta propia informales (en 2 pp) y se incrementa la de los asalariados privados (en más de 5 pp).

Los demás tipos de ocupación también disminuyen su participación relativa. Este hecho está explicado por varios factores: *I)* los asalariados privados empleados en firmas pequeñas alcanzan el 34% (definición PREALC), mientras que el 50% de estos tiene algún tipo de forma de seguridad social o contractual no cubierta (definición *Fuerte*); *II)* un factor de menor magnitud que el caso anterior, los cuenta propia clasificados como informales desde la definición PREALC-DANE alcanzan el 91% mientras que por criterios de protección social dicha proporción se reduce al 88%.

En cuanto a la definición “Débil” de informalidad, la cual elimina los criterios de incidencia directa del salario mínimo y la existencia de contrato de trabajo y flexibiliza la afiliación a seguridad social⁸, se observa que la distribución por posiciones ocupacionales presenta cambios importantes respecto a la definición “Fuerte”. Estos cambios se explican en gran parte por los altos niveles de cobertura del régimen subsidiado en salud. Dicha cobertura alcanza niveles de 13% entre los asalariados del sector privado, y de más de 42% y 48% para los trabajadores cuenta propia y los trabajadores domésticos respectivamente. Aquí llaman la atención dos resultados, relativamente más relacionados con el componente formal de la definición débil: *I)* los patronos cuentan con un nivel de cobertura del régimen subsidiado en salud que alcanza el 15%, y *II)* en el sector público, aunque en magnitud baja, casi el 1% de los trabajadores está protegido por el régimen subsidiado en salud. Como resultado de lo anterior, para la definición “Débil” de informalidad se obtienen participaciones de los grupos de asalariados privados y cuenta propia similares a las encontradas en la definición PREALC-DANE, y un aumento significativo de la participación de los trabajadores familiares sin remuneración como resultado del cambio de su importancia relativa en la nueva definición.

Si bien la composición de la población informal bajo las tres definiciones de referencia presenta cambios importantes, bien puede decirse que este análisis no es suficiente para evaluar el nivel de infor-

8 Aquellos trabajadores protegidos por el régimen subsidiado o contributivo en salud son clasificados como formales.

malidad presente en el mercado laboral de las trece principales ciudades. La Tabla 6 presenta la tasa de informalidad bajo los tres criterios ya descritos, teniendo como controles características personales género, edad y escolaridad, junto con características asociadas a la localización, en este caso instrumentada a partir de la ciudad de residencia del trabajador. Al descomponer los determinantes de la informalidad de acuerdo a las tres definiciones, se encontraron los siguientes resultados: la tasa de informalidad de los hombres es menor; a nivel de ciudad se observa que la mayor tasa de informalidad se presenta en Cúcuta (semejante a lo encontrado por Núñez, 2002) y la menor en Medellín y Bogotá. Considerando el nivel educativo se observa que la tasa de informalidad decrece con la educación; con la edad se observa un patrón registrado en forma de “U” que alcanza su nivel más bajo para el rango que comprende edades entre 25 y 35 años.

Vale la pena anotar que los patrones de informalidad para las diferentes clasificaciones socioeconómicas son similares para la definición PREALC-DANE y las definiciones construidas a partir del cumplimiento de reglas del mercado laboral, pero las participaciones efectivas de los criterios de dichas clasificaciones socioeconómicas varían, mostrando la forma efectiva en que se presenta su influencia.

Al relacionar las diferentes tasas de informalidad con los indicadores macro del mercado de trabajo a nivel de ciudad y género, se observa que las ciudades con mayores tasas de desempleo también tienen las mayores tasas de informalidad (e.g. Ibagué y Pasto), mientras que las ciudades con

menores tasas de desempleo tienen tasas de informalidad más bajas. En cuanto a la tasa global participación no se encuentra una relación clara. Para el género se encuentra una relación positiva entre desempleo e informalidad. A partir de las de las tres medidas de informalidad discutidas anteriormente, se estimaron tres modelos de selección binaria (uno para cada medida), con los cuales se busca cuantificar el efecto de las características individuales sobre la probabilidad de ser trabajador informal, y como este efecto puede variar en función de la medida utilizada, implicando esto que pueden existir problemas de cuantificación de los determinantes de la informalidad, y por ende errores en la formulación de políticas dirigidas a combatirla.

Adicionalmente, la Tabla 6 permite observar las diferencias esperadas entre los niveles de informalidad registrados, dado que la definición “Fuerte” incluye como subconjunto a la población clasificada como informal por la definición “Débil”, lo cual permite afirmar que a partir del cumplimiento de las reglas asociadas a cobertura de seguridad social y contrato de trabajo, la tasa de informalidad oscila entre 26% y 63%. La amplitud de este intervalo muestra como la redefinición de las reglas mínimas de juego en el mercado laboral puede generar lecturas diferentes del estado de la economía en términos de estabilidad y calidad del empleo.

En cada uno de los modelos la variable dependiente toma el valor de 1 si el individuo ocupado es informal, bajo la respectiva definición, y de 0 si es ocupado formal. Las variables explicativas se pueden dividir en cuatro grupos: 1) características generales

Tabla 6
Tasa de informalidad por características socioeconómicas y tipo de definición de informalidad

		DANE-PRE-ALC	Fuerte	Débil	TD	TGP
Género	Total	55.33	63.13	25.87	13.18	65.14
	Hombre	53.94	61.88	23.35	11.55	73.66
	Mujer	56.98	64.63	28.87	15.05	57.51
Ciudad	Bucaramanga	63.43	70.99	34.08	10.8	72.48
	Barranquilla	60.56	74.09	27.41	8.57	57.32
	Bogotá	48.69	56.59	22.79	12	67.44
	Cali	60.23	69.23	33.95	14.19	67.79
	Medellín	52.28	56.92	20.32	14.83	63.35
	Manizales	51.71	58.42	22.62	16.69	58.69
	Pasto	68.93	76.24	25.7	17.06	66.63
	Pereira	58.5	63	19.18	21.49	63.7
	Cúcuta	72.23	80.65	37.38	14.79	63.01
	Ibagué	63.32	71.38	34.89	16.36	66.01
	Montería	69.98	75.98	36.27	16.43	65.99
	Cartagena	57.37	66.92	22.18	12.55	56.38
	Villavicencio	69.89	76.16	33.93	12.2	65.77
Nivel educativo	Ninguno	93.48	93.78	29.4	11.53	39.75
	Primaria	85.96	86.57	28.3	10.52	60.05
	Secundaria	68.53	71.66	29.96	14.68	61.42
	Superior	16.72	35.75	18.53	12.68	78.41
Edad	12-17	91.93	99.37	68.06	28.55	11.44
	18-24	50.37	69.31	29.88	26.37	69.06
	25-35	44.47	55.5	21.39	12.52	88.18
	36-50	55.99	61.81	24.39	8.87	86.43
	51-60	66.97	67.74	27.84	8.73	69.53
	61+	83.04	75.14	30.77	8.11	28.24

Fuente: GEIH 2010

(género y edad); *II*) educación, utilizando una Dummy para el último nivel educativo alcanzado, y teniendo como grupo de referencia a quienes no han alcanzado ningún nivel educativo; *III*) ciudad, para incorporar las características intrínsecas

de sus mercados de trabajo, siendo en este caso el grupo de referencia Bogotá; y *IV*) sector, donde el grupo de referencia es el sector de servicios comunales. A priori se espera, desde el punto de vista de la oferta de trabajo, que en la medida en que los grupos

tengan una oferta de trabajo más inelástica (Pencavel *et al.* 1987) la probabilidad de que sean informales sea mayor, pues tienen mayor disposición a aceptar un puesto de trabajo sin importar las condiciones del mismo. En este orden de ideas, se espera que las mujeres, los individuos más jóvenes y los menos educados exhiban una mayor probabilidad de ser informales.

En la Tabla 7, se presentan los efectos marginales de cada variable sobre la probabilidad de ser informal, para cada una de las tres medidas de informalidad. Es importante resaltar que entre los tres modelos no existen diferencias en términos de signos y significancia de los efectos marginales. El único cambio de signo que se presenta se da para la Dummy de sector manufacturero, teniendo signo negativo en la medición PREALC-DANE y positivo para las otras dos, esto posiblemente esté relacionado con la influencia que el criterio de tamaño de firma tiene para la informalidad en el sector manufacturero, algo que no se encuentra presente en las otras dos definiciones. Este es un resultado de marcado interés. En cuanto a la significancia, excepción hecha del efecto del nivel educativo primaria en el modelo 3, y de las ciudades de Pereira y Cali en los modelos 1 y 2, todos los demás efectos marginales resultan significativos. El hecho de que en el modelo 3 el nivel educativo primaria no disminuya la probabilidad de ser informal, se puede explicar por la propia definición “Débil” de informalidad, pues al ser la menos restrictiva de las tres, es la que menos diferencias marca entre grupos de población, en particular aquellas diferencias que podrían esperarse de mayores niveles efectivos de cobertura ofrecidos por diferenciales de capital humano.

Los resultados de los tres modelos corroboran las hipótesis propuestas en cuanto a la relación entre la probabilidad de ser informal y la inelasticidad de la oferta de trabajo de grupos específicos. De esta forma, se encuentra que las mujeres tienen una probabilidad de ser informal que puede ser entre 12 pp (Modelo 1) y 8,4 pp (Modelo 3) más alta que la de los hombres. En cuanto a la edad, la probabilidad de ser informal presenta un comportamiento decreciente y convexo, es decir a más edad, menor probabilidad de ser informal, pero en las edades mayores la tasa de informalidad decrece menos. La informalidad y el nivel educativo muestran una relación inversa. Tener educación superior reduce la probabilidad de ser informal en 74 pp, 67 pp y 4 pp bajo las medidas PREALC, Fuerte y Débil, respectivamente.

En cuanto a la variable ciudad, la probabilidad más baja de que el mercado de trabajo tenga una tendencia marcada a la informalidad, para los tres modelos, se encuentra en Bogotá, Medellín y Manizales, y la más alta en Cúcuta, excepto para la medida “Débil”, en cuyo caso la mayor probabilidad la exhibe Montería. Finalmente, en cuanto a los sectores económicos, en los Modelos 1 y 3 estar ocupado en el sector comercio eleva la probabilidad de ser informal en comparación a cualquier otro sector, mientras que bajo el Modelo 2 lo anterior se da para el sector de construcción (en este caso resulta interesante por lo tanto la importancia que tienen las regulaciones laborales y no el tamaño de firma, al analizar la informalidad del sector constructor). En los tres modelos, los trabajadores del sector de servicios públicos presentan la menor probabilidad

Tabla 7
Efecto de los Determinantes de la Informalidad en Cada Una de las Definiciones

	PREALC-DANE (1)		FUERTE (2)		DÉBIL (3)	
	Efecto Marginal	Desv. Est.	Efecto Marginal	Desv. Est.	Efecto Marginal	Desv. Est.
Género	-0.1200***	(0.0042)	-0.0892***	(0.0035)	-0.0841***	(0.0034)
Edad	-0.0235***	(0.0009)	-0.0199***	(0.0007)	-0.0138***	(0.0006)
Edad2	0.0003***	(0.0000)	0.0002***	(0.0000)	0.0002***	(0.0000)
Primaria	-0.0870***	(0.0204)	-0.1454***	(0.0211)	0.0184*	(0.0112)
Secundaria	-0.2938***	(0.0184)	-0.3561***	(0.0176)	0.0287***	(0.0109)
Superior	-0.7368***	(0.0104)	-0.6650***	(0.0150)	-0.0474***	(0.0108)
Bucaramanga	0.1157***	(0.0081)	0.0919***	(0.0066)	0.1015***	(0.0084)
Barranquilla	0.0761***	(0.0083)	0.1338***	(0.0058)	0.0404***	(0.0078)
Cali	0.0244***	(0.0087)	0.0555***	(0.0069)	0.1021***	(0.0082)
Medellín	0.0032	(0.0083)	-0.0229***	(0.0072)	-0.0339***	(0.0068)
Manizales	0.0003	(0.0094)	0.0026	(0.0079)	-0.0035	(0.0080)
Pasto	0.1414***	(0.0084)	0.1306***	(0.0064)	0.0193**	(0.0083)
Pereira	0.0069	(0.0097)	-0.0075	(0.0083)	-0.0508***	(0.0077)
Cúcuta	0.1389***	(0.0085)	0.1427***	(0.0063)	0.1245***	(0.0090)
Ibagué	0.0977***	(0.0088)	0.0917***	(0.0069)	0.1072***	(0.0089)
Montería	0.1342***	(0.0082)	0.1204***	(0.0065)	0.1266***	(0.0088)
Cartagena	0.0704***	(0.0090)	0.0829***	(0.0069)	-0.0100	(0.0079)
Villavicencio	0.1047***	(0.0085)	0.1015***	(0.0068)	0.0964***	(0.0086)
Agricultura	0.0369**	(0.0158)	0.0782***	(0.0125)	0.0754***	(0.0155)
Minas	-0.1005***	(0.0387)	-0.1188***	(0.0351)	-0.0587**	(0.0295)
Manufacturas	-0.0204***	(0.0060)	0.0358***	(0.0049)	0.0844***	(0.0055)
Servicios públicos	-0.5005***	(0.0236)	-0.4504***	(0.0268)	-0.2297***	(0.0123)
Construcción	0.1371***	(0.0074)	0.1830***	(0.0050)	0.0987***	(0.0083)
Comercio	0.2155***	(0.0045)	0.1741***	(0.0038)	0.1564***	(0.0044)
Transporte y comunicaciones	0.1314***	(0.0062)	0.1020***	(0.0051)	0.1051***	(0.0067)
Servicios financieros	-0.1987***	(0.0193)	-0.2350***	(0.0167)	-0.1247***	(0.0118)
N	81459		81459		81459	
Pseudo R²	0,3159		0,214		0,0554	

Errores estándar en paréntesis

*** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1

Fuente: Cálculos de los autores.

de ser informales, pues muestran efectos marginales negativos que oscilan entre -50 pp y -22 pp. Este aspecto debe tomarse con beneficio de inventario dado que en el modelo 1 (PREALC) la exclusión del empleo público de las consideraciones de informalidad es instrumental, mientras que para los modelos 2 y 3 la menor probabilidad de informalidad en el sector público está dada por las condiciones de calidad de sus relaciones laborales.

Adicionalmente, cabe resaltar que incluso en la magnitud de los efectos marginales, no hay grandes diferencias entre los Modelos 1 y 2. Esto se encuentra claramente relacionado con la inclusión del tamaño de la firma en la definición PREALC-DANE, pues las firmas de este sector normalmente son firmas grandes. Así mismo se debe recordar el cambio de signo que sufre el efecto marginal del sector manufacturas, pasando de ser negativo en el Modelo 1, a ser positivo en los otros dos casos, lo cual podría explicarse por firmas relativamente más grandes pero con empleos de menos calidad, lo cual es el foco de diferencias entre las definiciones aquí compradas. Al comparar los Modelos 1 y 3, aparte de las diferencias mencionadas entre el 1 y el 2, se encuentran diferencias importantes en el caso del nivel educativo, siendo los efectos marginales mucho menores para la medida “Débil” de informalidad.

Conclusiones

En este documento hemos analizado la introducción del concepto de informalidad en el análisis del mercado laboral colombiano. Hemos analizado también la aplicación específica que se le ha dado

a dicho concepto a partir de los estudios que se han realizado sobre informalidad laboral en la primera década del siglo XIX, en una compilación que no pretende ser exhaustiva sino temática en cuanto a la definición de informalidad. Adicionalmente, en dichos estudios, hemos encontrado la creciente recurrencia a aplicar y contrastar definiciones de informalidad diferentes a la estándar PREALC-DANE.

Hemos llamado la atención sobre el irónico patrón de la mayor parte de la literatura colombiana sobre informalidad laboral, toda vez que, al estar basada en encuestas de hogares y aplicar la definición PREALC-DANE, se ha dedicado históricamente a analizar una definición “de demanda” (la relación laboral informal) a partir de información “de oferta” (las encuestas de hogares). En razón a lo anterior propendemos por una aplicación más agresiva de los lineamientos de la XVII^a CIET y del Grupo de Delhi, dirigida a analizar la informalidad mediante las características de la calidad del puesto de trabajo.

En este orden de ideas, hemos implementado la evaluación empírica de dos definiciones de informalidad (débil y fuerte) y hemos analizado tanto los puntos comunes que se pueden encontrar entre definiciones como los componentes del empleo que son detectados por la definición fuerte pero no por la definición PREALC-DANE o la definición débil. La aplicación de la definición fuerte permite un reconocimiento más preciso de la población informal, superando la aproximación del tamaño de firma que enfatiza la definición DANE-PREALC.

Finalmente, al estimar modelos de selección binaria para analizar los determinantes de

la informalidad laboral, definida por los tres criterios ya anotados, encontramos ciertos hechos estilizados comunes, con las esperadas diferencias de magnitud en los parámetros: entre más estricta la definición, más alto el parámetro. Las mujeres tienen mayor probabilidad de empleo informal, la informalidad es función inversa de la edad, con efectos particulares en las edades más bajas y más altas del ciclo de vida laboral. Finalmente, la educación reduce la probabilidad de ser informal. En una agenda futura

de estudios cabe contemplar la aplicación de las definiciones fuerte y débil en otros periodos de análisis superando dos errores metodológicos detectados en los estudios analizados. Uno, definir con precisión las posiciones ocupacionales que se consideran susceptibles de tener una relación laboral informal y dos, al analizar la cobertura de seguridad social en salud, introducir los controles adecuados para formalizar los cambios estructurales (legales) en el sistema de seguridad social en salud.

Referencias bibliográficas

- CASTAÑEDA, A. Y GARCÍA, J. (2007). Hábitat y espacio público. El caso de los vendedores informales en el espacio público físico de Bogotá, Bogotá, PNUD.
- FLÓREZ, C. (2002). "The function of the urban informal sector in employment. Evidence from Colombia 1984-2000", *Documentos CEDE*, No. 4.
- GARCÍA, G. (2005). "El componente local de la informalidad laboral para las 10 principales áreas metropolitanas de Colombia, 1988-2000", *Desarrollo y Sociedad*, No. 56.
- _____. (2009). "Evolución de la Informalidad Laboral en Colombia: Determinantes Macro y Efectos Locales", *Archivos de Economía DNP*, No. 360.
- GUATAQUÍ, J. Y TABORDA, R. (2006). "Theoretical and Empirical Definitions of the New Definition of Unemployment in Colombia", *Revista de Economía del Rosario*, Vol. 9, No.1.
- HARRIS, J. Y TODARO, M. (1970). "Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis", *American Economic Review*, Vol. 60, No. 1.
- KILLINSWORTH, M. Y HECKMAN, J. (1987). "Female Labor Supply: A Survey", *Handbook of Labor Economics*, Vol. 1, No. 1.
- MARURI, E. (2001). "Marginality and the Informal Sector: The Bogota's Case", Final Dissertation, MSc in Urban and Development Planning, University College London.
- MONDRAGÓN, C. Y PEÑA, X. (2010). "Labor Market Rigidities and Informality in Colombia" *Economía The Journal of LACEA*, Vol. 11, No. 1.
- MOSER, C. (1978), "Informal sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?", *World Development*, Vol. 6, Nos. 9-10.
- NÚÑEZ, J. (2002). "Empleo informal y evasión fiscal en Colombia", *Archivos de Economía DNP*, No. 210.

- ORTIZ, C. Y URIBE, J. (2004). "Características de la informalidad urbana en las diez principales áreas metropolitanas de Colombia: 1988-2000", *Documentos de Trabajo CIDSE*, No. 80.
- OIT. (2006). *Panorama Laboral*, Oficina Internacional del Trabajo.
- PENCAVEL, J. (1987). "Labor Supply of Men: A Survey", *Handbook of Labor Economics*, Vol.1, No. 1.
- PIORE, M. (1983). "Labor Market Segmentation: To What Paradigm Does It Belong?", *American Economic Review*, Vol. 73, No. 2.
- RIBERO, R. (2003). "Gender dimensions of non-formal employment in Colombia", *Documentos CEDE*, No. 4.
- THOMAS, J. (1995). *Surviving the City: The Urban Sector in Latin America*, Londres, Pluto Press.