

Sector informal e ingresos en ciudades intermedias de Colombia.**

INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como objetivo proponer una serie de hipótesis sobre las relaciones entre los empleos del sector formal e informal en los mercados de trabajo urbanos de ciudades llamadas intermedias en Colombia, en el rango de 80.000 a 400.000 habitantes.

Las ciudades estudiadas fueron Pereira, Cartagena, Cartago y Tuluá; y en el análisis del mercado de trabajo se hizo especial énfasis en los diferenciales de salarios en ambos sectores ⁽¹⁾.

* Profesor de la División de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad del Valle. Cali, Colombia.

** Este trabajo fue presentado al seminario sobre Movilidad Ocupacional realizado por la OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT), Programa Mundial del Empleo. Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Santiago de Chile, abril de 1982.

1. Proyecto Sector Informal en Ciudades Intermedias (Cartago, Tuluá, Pereira, Dos Quebradas y Cartagena), PNUD-OIT, Col. 72-027, Migraciones Laborales, con la financiación conjunta del PNUD-OIT y del SENALDE. Los investigadores participantes fueron Alberto Corchuelo, Alvaro Camacho, Hugo López, Luis H. Saldarriaga, Jorge Lotero, William Jaramillo, Carlos Arturo Patiño, Freddy Demmer, Jaime Forero y Fernando Urrea (Coordinador del Proyecto).

En la redacción de este trabajo Mary García Castro, Ramón Jimeno y María Teresa Rizzi me hicieron observaciones muy valiosas; con todo, mis ideas sólo me comprometen.

El estudio buscó aclarar, por una parte, la relación entre la tasa de salarios predominante en el mercado laboral para trabajadores no calificados (el salario mínimo) y las remuneraciones de los dos sectores. En segundo lugar, el estudio también buscaba aclarar el peso del sector informal en el empleo de estas ciudades y cuestionar la relación mecánica migración-infomalidad y exceso de oferta laboral.

El material inicia con una serie de consideraciones críticas sobre el problema de la informalidad y a partir de ellas, presenta una propuesta analítica alternativa, sustentándola con algunos de los resultados empíricos de los estudios de caso. Este material constituye una versión revisada y ampliada del escrito "Heterogeneidad de los Trabajos Urbanos y Ciudades Intermedias", elaborado con Alberto Corchuelo, con la colaboración de Freddy Demmer.

1. *El enfoque convencional sobre la informalidad*

Por lo general, los enfoques más usuales sobre el llamado sector informal urbano han partido de los presupuestos de un exceso de oferta laboral, proveniente de los sectores tradicionales, y de una demanda laboral reducida por parte del sector moderno capitalista lo cual conllevaría a la existencia de una población que encuentra en

las llamadas actividades informales una estrategia de subsistencia marginal y de salida al desempleo dentro de la perspectiva de que la oferta crea su propio empleo y su demanda como única alternativa. Por otra parte, la informalidad en los mercados de trabajo sería identificable con la marginalidad o la pobreza y necesariamente dentro de los grupos informales se encontrarían los sectores sociales con los mayores niveles de pobreza e ingresos reducidos.

El problema que se presentaría para la fuerza de trabajo es el de una segmentación bipolar entre los estratos asalariados del sector moderno capitalista (obreros y empleados) con su capacidad de organización y presión sindical, y los estratos de "cuenta propia", asalariados de pequeñas unidades y ayudantes no remunerados, que conformarían un sector informal de los mercados de trabajo, sin organización ni régimen de protección. En este segundo grupo, por supuesto, se concentran los niños, adultos en edades avanzadas, mujeres; y es donde los migrantes tendrían una altísima participación. Se presupone también que los ingresos son muy inferiores a los del sector moderno, a lo cual se le debe añadir el agravante de la inexistencia de un esquema de seguridad social como sí lo presenta el sector moderno de la economía.

En esta línea de reflexión los centros urbanos de mayor tamaño

(grandes ciudades) y sobre todo, con mayores tasas de crecimiento (superior al 6% anual) tendrían también un sector urbano mayor, efecto de que allí las cargas de una sobreoferta de mano de obra incrementarían la informalidad y con ello el subempleo, categoría última que es generalizable en este enfoque para todas las llamadas actividades informales.

Si la informalidad y la marginalidad urbanas son dos dimensiones de un mismo proceso, su expresión residencial al nivel de hogares se daría en los barrios más periféricos y/o marginales (en términos de condiciones de vivienda, servicios básicos, transporte, etc.).

Una acción sobre el sector informal urbano a nivel de hogares tendría entonces una localización en esos barrios. Lógicamente, en función directa del tamaño de los centros urbanos, la magnitud del sector informal crece y consecuentemente la pobreza o marginalidad urbana.

En este paquete de presupuestos las diferenciales de salarios son vistas como la polaridad entre el sector moderno capitalista y el sector informal urbano (este último con las más bajas remuneraciones) desempeñando el papel global de ejército de reserva y depresor de los salarios, indefinidamente, para aquellos estratos desprotegidos de la fuerza de trabajo. La segmentación de los mercados laborales por la existencia de los dos sectores

con un carácter residual marginal del informal en términos de la subsistencia, determinaría además una inmovilidad entre los dos segmentos, posiblemente con una sola dirección de movilidad ocupacional: del sector informal al formal, pero sin muchas posibilidades por el funcionamiento protegido de los mercados formales ⁽²⁾.

2. *Elementos para un nuevo enfoque*

Para nosotros este grupo de presupuestos, corriente en las explicaciones sobre el subempleo y la informalidad, carece de una perspectiva que muestre las relaciones o nexos entre los diferentes mercados laborales a partir de las tasas salariales predominantes en la economía; y que a nuestra manera de ver regulan el funcionamiento de estos mercados laborales.

Considerando que es preciso captar la dinámica entre la oferta y la demanda y que la existencia de un excedente de mano de obra pasa por el nivel de los salarios reales existentes en el mercado, como factor que interviene en los tipos de demanda de bienes y servicios, en los términos de la estructura de los costos de produc-

2. Se supone que los mercados informales carecen de barreras a la entrada, al contrario de los formales, etc.; tanto desde la oferta como de la demanda. El aforismo "La oferta crea su empleo" es muy claro, al respecto.

ción. O sea, que no es simplemente la acción directa de un exceso de oferta que crea puestos de trabajo, sino el volumen y la forma de darse la oferta, que permite a su vez un tipo de demanda por unos bienes y servicios.

Esta dinámica recíproca parte a su vez de la consideración de una perspectiva combinada: la acumulación del capital y la reproducción de la fuerza de trabajo. Cada mercado laboral y en su conjunto los diferentes mercados rurales y urbanos, tanto de trabajadores calificados como no calificados, se rigen por procesos específicos de acumulación y reproducción. La acumulación determina, en su ritmo y patrón, los sectores económicos líderes y establece las condiciones básicas de las demandas laborales según niveles tecnológicos para las distintas ramas de actividad y según una tasa salarial.

Esta última, a su vez, incide sobre las condiciones de reproducción de la fuerza laboral, en la forma de regular las tasas de participación de los hogares para la obtención de un ingreso familiar de subsistencia. Es decir, es un elemento determinante sobre las estrategias de vida y de participación en los diversos mercados laborales por parte de los miembros de los hogares.

Nuestro enfoque alternativo parte del modo de relacionarse la oferta y la demanda laborales en con-

diciones de abundancia de fuerza de trabajo no calificada y de un patrón dado de acumulación de capital, determinando que sean competitivos en el mercado de bienes y servicios los procesos de trabajo del tipo intensivos en mano de obra (los llamaremos de aquí en adelante, procesos *trabajos intensivos*).

3. *Informalidad y demanda de bienes y servicios*

La informalidad, vista desde la perspectiva de la demanda, se traduce en un tipo de bienes y servicios que las unidades económicas del sector moderno o capitalista, las unidades domésticas y las mismas unidades económicas informales, demandan.

Por esta razón se presenta una demanda diferenciada e inducida distintamente según el tipo de unidades. Esta diferenciación es lo que determina una enorme heterogeneidad de las unidades económicas informales en términos de subordinación versus autonomía frente al sector moderno capitalista para la producción de bienes y servicios del tipo *trabajo intensivos*.

El tipo de bienes servicios *trabajo intensivos* demandados por las unidades económicas y domésticas obedece a las características de las elasticidades de las demandas agregadas en estas economías,

tanto al nivel del mercado interno como externo ⁽³⁾. Ellas determinan a la vez, para los empresarios y los consumidores finales (hogares), proveerse de materias primas, insumos, servicios de distinta clase y bienes finales, en forma tal que en su producción la mayor parte de los costos sean de mano de obra no calificada o semicalificada, vinculada a procesos de trabajo relativamente simples y autónomos bajo las modalidades de trabajo a domicilio, independiente o con gran contenido de trabajo familiar no remunerado; y por lo tanto con niveles tecnológicos sencillos y formas de organización de la producción artesanales o de cooperación simple.

Las escalas de producción que operan aquí se basan en pequeñas unidades atomísticas, coordinadas una buena parte de ellas por grupos del capital industrial o comercial. De ahí que en estos procesos de trabajo predomine la modalidad de la subcontratación, el trabajo al destajo o por piezas y que la remuneración al tra-

3. Como hipótesis puede formularse la siguiente: a medida que el mercado interno se integre más al mercado mundial en condiciones de niveles tecnológicos de productividad baja, o por lo menos por debajo de los niveles internacionales, el recurso por la competencia externa de producción nacional es cada vez más la baratura relativa de la mano de obra y por lo tanto, la mantención de unos niveles de salarios reales deprimidos a largo plazo.

bajo sea en forma de *salario integral*.

Las inelasticidades de las demandas para una serie de bienes y servicios determinan entonces, cada vez más, una mayor competitividad de estas formas "atrasadas" de producción de bienes y servicios frente a escalas de producción de tamaños superiores y por lo tanto, su persistencia o mantención en los diferentes mercados urbanos de diverso tamaño.

No es extraño, entonces, que una buena parte de estos procesos de trabajo sea demandado en forma complementaria por las unidades del sector moderno para disminuir sus costos de producción y que a nivel de los consumidores finales aparezca un mercado estratificado de bienes y servicios atomizados o conformado por una multitud de oferentes que compiten entre sí. El carácter de las demandas en este segundo caso también permite la presencia de pequeñas unidades que compiten con grandes unidades: sitios de localización en áreas de trabajo o residenciales, niveles de ingreso y liquidez de los hogares, etc.

La expansión de las demandas en los centros urbanos, determinadas por el tamaño del casco urbano y los sectores líderes a nivel de actividades económicas, explican principalmente —en el contexto de un patrón de desarrollo que enfrenta inelasticidades en estas demandas en forma crítica y

que opera con bajos salarios— la persistencia y consolidación de las llamadas actividades informales.

En síntesis, la forma como se presenta la demanda agregada de bienes y servicios en la economía, ya sea por las unidades económicas o por una buena parte de los hogares, explica las condiciones favorables a nivel del mercado de empleo para puestos de trabajo en pequeños establecimientos o a nivel individual o familiar.

Las llamadas actividades informales en el contexto de las relaciones sociales son los procesos de trabajo en los que la forma salario es inexistente o bastante difusa, ya sea porque la modalidad del trabajo no es directamente capitalista o en otros casos porque la subordinación formal del trabajo al capital es incompleta, predominando las modalidades de trabajo a domicilio, o también porque el trabajo asalariado se da en condiciones técnicas artesanales con una participación en el proceso productivo del propietario de los medios de producción.

4. *Informalidad y oferta laboral*

Desde la perspectiva de la oferta laboral, si las actividades informales no son simplemente una alternativa al desempleo, también esto obedece al modelo de los bajos salarios que explica la per-

sistencia de procesos de trabajo que pueden generarle ingresos competitivos o similares al trabajador, con el sector moderno de la economía en dos sentidos:

a. Como trabajador principal en el hogar (sea el jefe de hogar o no; en todo caso miembro generador de los ingresos más importantes) la participación en las llamadas actividades informales le significa ingresos nominales similares o superiores a los obtenidos en el sector moderno como asalariado (obrero o empleado). Si reúne ciertas condiciones de manejo del mercado, habilidades o experiencias en la ocupación, estos ingresos pueden ser más altos.

b. Como trabajador secundario (otros miembros del hogar que pueden participar en el mercado laboral para la obtención de ingresos complementarios o adicionales al ingreso principal, destinados a su manutención y/o al apoyo de los gastos comunes del hogar) al participar en actividades informales parcial o completamente, según sus condiciones de edad, sexo, nivel educativo y posición en el hogar.

En este segundo caso el precio de oferta tiende a ser por lo regular nominalmente inferior al del primer grupo por las características sociodemográficas y educativas de los componentes del hogar que participan en el mercado laboral, y, además, por el carác-

ter complementario de estos ingresos. La productividad del trabajo de este grupo necesariamente entonces es inferior a la del primero por factores de edad, dedicación e intensidad del trabajo.

Las llamadas actividades informales, entonces, son una alternativa de empleo para la oferta en una doble perspectiva:

1. Como empleos cuyas remuneraciones son similares o superiores relativamente, a los empleos del sector moderno, especialmente para aquellas actividades asalariadas que se mueven alrededor o por encima del salario mínimo, aunque también para actividades de gran experiencia (por ejemplo en el caso de ciertos operarios especializados).

El estudio de Pereira sobre el Sector Informal presentó una serie de conclusiones interesantes (Véase cuadros N° 1 y N° 3) para hogares del sector informal⁽⁴⁾:

a. Los hogares del sector informal presentaron un tamaño medio más reducido, una ligera mayor tasa de dependencia para

menores de 12 años y una mayor tasa de participación frente a los del sector formal. Aunque a nivel del ingreso familiar total, éste es menor que el de los hogares del sector formal, el ingreso per cápita y por persona ocupada son más altos.

Estas diferencias tienen que ver, por supuesto, con el tamaño de las familias (más reducida en los hogares informales).

Por otra parte, si bien los ingresos nominales per cápita y por persona ocupada en promedio por trabajador eran entre un 20% y 15% más altos que los ingresos medios de los trabajadores en el sector moderno, esta diferencia tiende a desaparecer si se imputa la parte del salario por prestaciones sociales que perciben los trabajadores del sector formal.

b. La jornada laboral, (semanal) aunque es más extensa en el caso de las actividades informales (64 horas frente a 45 del sector formal), al estudiar en detalle el manejo y la distribución del tiempo, se presentan variaciones importantes: los trabajadores asalariados del sector formal tienen un uso continuo e intensivo de su fuerza de trabajo, mientras en las llamadas actividades informales no es uniforme el tiempo de trabajo, hay períodos de trabajo intenso y períodos "muertos"⁽⁵⁾.

4. Hogares cuyos trabajadores principales, hombres y/o mujeres, están vinculados a estas actividades; o sea, son hogares cuyos ingresos dependen de las actividades informales. Véase López Castaño, Hugo; Lotero, Jorge y Saldarriaga, Luis H.; *El Sector Informal: el caso de la ciudad de Pereira*. Centro de Investigaciones EAFIT, Medellín, Proyecto PN-UD, Col. 72 027, OIT-SENALDE, enero 1981.

5. Esto es válido sobre todo en el sector del pequeño comercio, en una serie de ser-

Es entonces bastante probable que si se controla el número de horas de trabajo en las llamadas actividades informales en un período más amplio que cubra ambas fases, para muchas de ellas la distribución de la jornada promedio semanal será cercana a la de los trabajadores del sector formal.

Por otra parte, si el esfuerzo y desgaste del trabajador es diferente por unidad de tiempo trabajada (horas) en los dos sectores; o sea, es mucho mayor en el sector moderno capitalista que en una serie de actividades informales; esto es compensado con una extensión del número de horas trabajadas ⁽⁶⁾.

c. Las canastas familiares observadas resultaron bastante similares a nivel de la distribución de los rubros de gastos (véase cuadro N° 1). Sin embargo, hay una diferencia significativa en el porcentaje de familias con "casa propia", entre el sector formal y el informal: es más alto en el sec-

vicios en pequeña escala y ambulantes; y también en la pequeña producción industrial. Además, estos trabajadores en determinados períodos del año (Navidades) aumentan sus tarifas para recibir ingresos adicionales (los cuales compensan primas y bonificaciones anuales que reciben los trabajadores del sector formal).

6. Lo cual significa obviamente una diferencia de productividad del trabajo entre los dos sectores. Las actividades informales son típicamente mucho más "trabajo extensivos" que las del sector formal que utiliza tecnologías "trabajo intensivas".

tor formal (50% frente a 30% del informal); esto último se debe a la parte del salario pagado en cesantías, lo que le permite a un grupo de los trabajadores del sector formal acceder a vivienda.

Este efecto negativo para los trabajadores del sector informal, como se dijo antes, está compensado por niveles de remuneración nominales más altos y en parte por el "capital propio" del pequeño negocio que manejan.

d. Los trabajadores del sector informal tienden a presentar menores niveles de educación que los del sector formal, pero al mismo tiempo tienen más edad y experiencia en el oficio. Es decir, son trabajadores más viejos, menos educados (en el sistema de educación formal) pero con más experiencia (10.2 años frente 4.5 años de los del sector formal) en sus oficios, lo que posiblemente explica en una buena medida sus remuneraciones ⁽⁷⁾.

Lo anterior significa que una parte de los trabajadores informales (hombres y mujeres) llevan un período largo de tiempo vinculados a estas actividades, por otro lado, como lo muestra el propio estudio, o eran población no mi-

7. El otro factor importante en sus niveles nominales de remuneración es el *control del espacio urbano* donde ejercen sus oficios. Se verá adelante a través del peso de los sindicatos de gremios.

grante (nativa) o llevaban más de 6-8 años con residencia en la ciudad de Pereira.

Además, por las características de mayor edad, baja educación y en cierto modo especialización en el oficio (en un sentido casi artesanal), son trabajadores diferentes a los del sector moderno capitalista, que entraron a estas actividades ya hace varios años y que por lo tanto difícilmente pueden catalogarse de "ejército de reserva" cuya función sería deprimir los salarios del sector capitalista.

Si bien sus remuneraciones se orientan por la tasa media general de salarios para trabajadores urbanos no calificados, a nivel del límite hacia abajo no entran a competir con otros sectores de trabajadores del sector formal. Esto último porque precisamente sus condiciones como oferta laboral son diferentes: menor nivel educativo, mayor edad, especialización en el oficio.

d. Como lo muestra también el estudio sobre Pereira⁽⁸⁾ para los trabajadores del sector informal, hay una amplia organización sindical para este tipo de traba-

jadores a nivel de los llamados sindicatos por gremios (vendedores ambulantes, loteros, artesanos de varios oficios, etc.), cuyo papel principal es proteger los espacios urbanos donde se ejercen las actividades informales (colocar "barreras a la entrada") e impedir que los ingresos por rentas o servicios caigan si se presenta una sobreoferta de trabajadores. Esta protección al mercado de bienes y servicios del sector informal garantiza ingresos vía rentas de localización (en las calles especiales, parques, áreas comerciales, etc.) y requiere una capacidad de negociación ("bargain power") frente al poder político local en la ciudad.

El estudio sobre Tuluá y Cartago por otra parte⁽⁹⁾ encontró que en la ciudad de Tuluá "algo más del 70% de la fuerza de trabajo afiliada al Seguro Social obtiene un salario correspondiente al mínimo (Julio de 1980)", la cual en su gran mayoría era compuesta por trabajadores del sector formal de la economía, en el sector de los servicios y el comercio, para trabajadores con niveles educativos en los grados medio (secundaria) y tecnológico.

8. "Sector Informal y Sindicalismo: el caso de Pereira", el cual forma parte del estudio más amplio de: López Castaño, Hugo; Lotero, Jorge y Saldarriaga, Luis H. "El Sector Informal: el caso de la ciudad de Pereira". Centro de Investigaciones EAFIT, Medellín, Proyecto PNUD-OIT, SENALDE, 1981. Segunda Parte.

9. Camacho, Alvaro y Corchuelo, Alberto; "Mercados de Trabajo en Ciudades Intermedias: el caso de Tuluá y Cartago"; CIDSE, División de Ciencias Sociales y Económicas, Universidad del Valle, Diciembre 1980.

En estas condiciones, con un precio de oferta para los trabajadores del sector formal similar al del salario mínimo, hay una serie de empleos en actividades informales cuyos ingresos nominales son competitivos con los del sector formal, o por lo menos muy similares, tomando en cuenta inclusive las diferencias de prestaciones sociales a favor de los últimos, según concluye el estudio preliminar.

En Cartagena el estudio ⁽¹⁰⁾ encontró una gran heterogeneidad de ingresos en las llamadas actividades informales, como lo reportan los cuadros N° 3 y N° 4; muchas de ellas con niveles de remuneración en unos casos nominalmente muy altos (en relación al salario mínimo vigente de \$ 4.500,00, vigente durante el período del estudio). Además, se encontró como patrón general la vigencia del salario mínimo en un amplio sector de las actividades formales asalariadas de la ciudad ⁽¹¹⁾.

2. Como empleos marginales y de muy baja remuneración los da-

10. Patiño, Carlos Arturo; Forero, Jaime y García, Carmen; *Mercados de Trabajo y Sector Informal en la Ciudad de Cartagena* Proyecto PNUD-OIT, Col. 72-027, Migraciones Laborales, Bogotá Marzo de 1981.

11. En la elaboración de esta versión para Tuluá, Cartago y Cartagena, no se dispuso de los resultados finales de la encuesta de trabajadores aplicada a trabajadores de los dos sectores.

tos disponibles de Cartagena para el sector informal a nivel de las remuneraciones por debajo del mínimo legal (en 16 ocupaciones el promedio es de \$ 2.428. Cuadro N° 4) y como también lo muestran los datos de Pereira para el rango de ingresos medios mensuales de \$ 3.282 (ver cuadro N° 2), se trataría del segundo tipo de empleos en las actividades informales, empleos marginales y de muy baja remuneración, los cuales constituirían el segundo gran grupo del empleo informal.

No deja de llamar la atención que en el caso de Pereira (Cuadro N° 2) hay un subgrupo de trabajadores del sector formal con ingresos por debajo del salario mínimo (el 21.4%), inclusive con un porcentaje mucho más alto que los trabajadores del sector informal con esta remuneración (el 12.5%). Estos resultados tienen que ver con el gran peso que tiene en la ciudad de Pereira el empleo femenino industrial y con ello, la existencia de talleres en el sector manufacturero (entre 10 y 20 trabajadores) con salarios por debajo del mínimo, aunque sean trabajadores con afiliación al sistema de seguridad social.

Ciertamente esta información probaría, en cierto modo, que el límite de separación entre actividades formales e informales, si se aplica el criterio del salario mínimo, es muy frágil en una serie de empleos, a pesar de la afilia-

ción a sistemas de seguridad social y la pertenencia a empresas con tamaños por encima de los diez trabajadores.

Estos empleos tienen el papel de proporcionar ingresos complementarios, llevados a cabo por los trabajadores secundarios del hogar y en este caso su principal papel es contribuir a conformar un ingreso familiar de subsistencia. En estos hogares las llamadas actividades informales serían propiamente estrategias de sobrevivencia de los grupos de la fuerza de trabajo más pobres, con participación en el mercado laboral de niños, jóvenes en edad escolar, mujeres amas de casa o en oficios domésticos, inválidos, ancianos, etc.

En las dos situaciones la "informalidad laboral" corresponde a unas condiciones diferentes de reproducción de la fuerza de trabajo, en condiciones de bajas tasas salariales⁽¹²⁾ en el sector moderno, las cuales desalientan a segmentos de la oferta laboral a seguir en el mismo o en otros casos les exigen incrementar su participación en el mercado de trabajo

12. Bajos salarios en términos de que son insuficientes para cubrir el valor de la fuerza de trabajo no calificada (en el sentido de un ingreso familiar de subsistencia), o para cubrir el valor de la de los trabajadores calificados y en este último caso, para satisfacer las necesidades de nuevos consumos a nivel de vivienda, equipo del hogar, educación, transporte, salud y atención para los miembros en edades avanzadas.

incorporado a los miembros del hogar nominalmente clasificados como inactivos.

Por supuesto, los dos fenómenos nos indican segmentos de la fuerza laboral diferentes: El segundo grupo es el de los más pobres o marginados con menores oportunidades de movilidad ocupacional y por lo tanto, son los estratos más vulnerables en el mercado laboral.

El resultado visto desde la perspectiva de la oferta laboral en un contexto más amplio, el de la reproducción de la fuerza de trabajo, es el de precios de oferta diferenciales para los distintos segmentos de la fuerza laboral, según sus características de edad, sexo, posición en el hogar, nivel de educación y habilidades o entrenamiento, que alternan entre mercados laborales formales e informales. Se presenta de este modo una heterogeneidad considerable del mercado de trabajo con una tendencia persistente a la segmentación para los grupos más vulnerables y marginados en el mercado laboral, especialmente empleados en ocupaciones informales de tipo residual pero también en algunas del sector moderno bastante "estigmatizadas" (la construcción, por ejemplo).

Por otra parte, el esquema convencional del diferencial de salarios entre sector moderno y sector informal urbano, supone que este último es el que presenta las

más bajas remuneraciones o ingresos en forma global, frente a los asalariados del primero, que gozarían de los más altos por el régimen sindical y prestacional. Esto significaría también que aquí es en donde se concentran los estratos pobres de la población y se daría la marginalidad urbana. Informalidad y marginalidad se identificarían.

El enfoque propuesto aquí es muy diferente. En lugar de orientar el análisis como un problema lineal de exceso de oferta y escasez de demanda laborales entre uno y otro sector, más bien se coloca en términos de una diferenciación ocupacional entre procesos de trabajo desde los llamados sectores modernos capitalistas, hasta los artesanales de cooperación simple para una serie de segmentos de la fuerza de trabajo que presentan determinadas características de edad, sexo, posición en el hogar y nivel educativo, determinado esto por el juego entre niveles de remuneración que ofrece el sector moderno (al largo plazo, bajo niveles de salarios reales) y los precios de oferta que la fuerza de trabajo, según esas características, enfrenta en el mercado laboral para cubrir las necesidades de reproducción como fuerza de trabajo. La ubicación de algunos segmentos de la mano de obra en las actividades informales, entonces, obedece a mejores remuneraciones según su precio de ofer-

ta que las que otorga el sector moderno. Otros segmentos de la oferta laboral, en cambio, por sus condiciones de trabajadores secundarios del hogar y por lo tanto con un precio de oferta inferior estarían en los niveles más bajos de remuneración en actividades del sector moderno como otros del sector informal, cuyos niveles de ingresos son insuficientes para cubrir los costos de reproducción.

De este modo, se configuran estratos diferentes o heterogéneos que participan en la llamada informalidad laboral y que, por lo tanto, presentan considerables ingresos diferenciales, sin que pueda afirmarse que todas estas actividades congreguen los empleos de mayor pobreza o marginalidad y que todos los empleos de asalariados en el sector moderno capitalista, en su conjunto, sean los mejor remunerados. La pobreza correspondería a los trabajadores del sector moderno y de las llamadas actividades informales; si se llega a presentar movilidad ocupacional, podría ser, en algunos casos preferentemente de lo formal a lo informal.

5. *Informalidad y ciudades intermedias*

Estamos acostumbrados a pensar que los denominados sector informal y actividades informales, son fenómenos particulares de las grandes ciudades o centros metro-

politanos. Se afirma, en la abundante literatura sobre el tema, que ante la incapacidad del sector capitalista o moderno de absorber la creciente y voluminosa población que reside en estos centros, los excedentes de población, con el fin de asegurar un ingreso de subsistencia, entran a participar en el mercado de trabajo desempeñando una serie de oficios de baja productividad física y monetaria.

Esta manera de observar el problema, pareciera apoyarse en las siguientes premisas:

1. Estáticamente, y dado cierto volumen e intensidad, el capital resulta insuficiente para absorber productivamente la totalidad de la fuerza de trabajo disponible. Los excedentes de población crean el sector informal, intentando captar parte del excedente monetario generado en la economía (ya sea en la esfera de la producción o en el de la circulación).

2. A pesar de no ser competitivas (los factores se remuneran por debajo de su costo de oportunidad de mercado) estas actividades se mantienen en el mercado, lo que se traduce en bajos niveles de remuneración.

3. La tecnología y la escala de producción vienen a ser los factores determinantes de su baja productividad y son los que definen el sector informal o actividades informales.

4. Dinámicamente, las actividades informales no realizan un proceso de acumulación y, por lo tanto, no expanden su tamaño ni modifican su tecnología.

5. En las ciudades cuya población no alcanza intensos ritmos de crecimiento ni elevados niveles y poseen un sector capitalista relativamente dinámico, no tienden a surgir excedentes de población y tampoco actividades informales.

En general, de acuerdo con estos planteamientos, el sector informal surge y se desarrolla en ciudades con alto crecimiento demográfico (tasas superiores al 6% anual); que poseen un moderno sector capitalista oligopólico, industrial, financiero, comercial, con una absorción de empleo relativamente reducida, tasas inferiores al 3% anual, y un sector competitivo, pequeñas y medianas empresas, cuya expansión es limitada y, por tanto, también sus demandas de empleo.

Sin embargo, en relación con el surgimiento y desarrollo del sector informal, se puede obtener un plantamiento diferente: las técnicas y escalas de producción que definen lo informal, surgen y se desarrollan porque resultan apropiadas y competitivas dentro de ciertas condiciones de costos de la fuerza de trabajo. Es decir, dada una demanda, potencial o efectiva, las técnicas y escalas de pro-

ducción "informales" pueden satisfacerla competitivamente.

En este sentido, el surgimiento y desarrollo del sector informal estará dependiendo, en lo fundamental, de los costos de la fuerza de trabajo y de la productividad física y monetaria de las técnicas y escalas de producción más mecanizadas y de mayor tamaño, propias del sector capitalista.

Si se mira el problema desde este ángulo, se verá que lo "informal" tenderá a surgir, desarrollar o desaparecer, dependiendo del comportamiento de la tasa de salario de la economía en su conjunto.

De otra parte, constituirá un fenómeno que se manifiesta en cualquier tipo de ciudad.

Así, para iguales características de la fuerza de trabajo, la tecnología informal podría generar una remuneración del trabajo igual o mayor que la "capitalista". Si definimos el salario del sector capitalista como aquél correspondiente al salario mínimo, el nivel de este salario determinaría la competitividad de la tecnología informal. Más aún, determinaría la competitividad de las tecnologías intensivas en mano de obra.

Si adicionalmente se piensa que no existen economías a escala o, que si existen, no son aprovechables por la dimensión del mercado, que hay diferenciación del producto (por localización por ejem-

plo) y, hay especialización de demandas, habría una fuerte tendencia a que las tecnologías intensivas en mano de obra y las pequeñas escalas se desarrollen en alto grado.

El análisis de los mercados de trabajo en dos de las denominadas ciudades intermedias estudiadas (Tuluá y Cartago) puede ilustrarnos la situación descrita previamente.

Estas dos ciudades alcanzan hoy en día una dimensión, en su casco urbano, relativa y absolutamente importante; una población superior a los 80.000 habitantes.

Las tasas de crecimiento demográfico, en el período 1964-1973, fueron del orden del 4.8% y 2.9% promedio anual para Tuluá y Cartago respectivamente. El sector líder en estas ciudades lo forman las actividades agropecuarias (incluyendo la agroindustrial), las cuales absorben alrededor de un 15% del empleo total (del casco urbano). Las distintas actividades, comercio, servicios financieros, etc., dependen en alto grado de los multiplicadores del gasto que se origina en el sector agropecuario.

Si se excluyen los sectores agropecuarios y financieros, el sector "capitalista" está conformado básicamente por empresas de escalas reducidas, en términos relativos y absolutos, y por técnicas intensivas en mano de obra.

Así, por ejemplo, las empresas

no agropecuarias de 10 o menos trabajadores absorbían en 1973 el 76.5% y el 78.3% del empleo total urbano en Tuluá y Cartago respectivamente. Esto ofrece una idea de la importancia de la pequeña escala (formal o informal) y de la movilidad de pequeños capitales y de la mano de obra hacia estas actividades en donde seguramente son competitivos (si así no fuera, ¿por qué no emigran?).

Si se definiera lo informal por la escala y la tecnología, empresas de 10 o menos trabajadores como lo hace el Departamento Nacional de Planeación de Colombia, obtendríamos un curioso resultado: a menor tamaño de las ciudades más importante la dimensión del sector informal. Dinámicamente, la absorción de empleo del sector informal tendería a reducirse a medida que se incrementa el tamaño de las ciudades.

¿Por qué este comportamiento? Entre los factores que permitirían explicarlo estarían:

1. Tendencia del sector capitalista a fijar un salario en niveles bajos.

2. Frente a la magnitud de la demanda, predominio de pequeñas escalas de producción y la imposibilidad de aprovechar las economías a escala, cuando éstas existen.

3. ¿Carencia o escasa importancia de la fuerza de trabajo, dentro de ciertas circunstancias his-

tóricas y culturales? ¿El poder de negociación de la Fuerza de Trabajo? ¿La productividad en la producción de bienes-salario?

Quizás, la respuesta esté en todo el conjunto de los factores mencionados, recordando que éstos a su vez se influyen mutuamente.

En la situación de Tuluá y Cartago, encontramos un sector capitalista predominantemente agrícola en donde se conjugan todos estos factores para dar por resultado una baja tasa de salario. Esto, por su parte, entra a favorecer las tecnologías intensivas en mano de obra.

Sin embargo, ¿qué determina el salario o la remuneración del trabajo en el sector informal? En primer lugar, habría que señalar la amplia heterogeneidad de dicho sector. Así, un alto componente se encuentra conformado por pequeñas unidades productivas, que representan la asignación de pequeños capitales (capital-dinero).

La remuneración del trabajo estará dependiendo del poder del mercado de la unidad productiva, del volumen de demanda del mercado y de los costos de producción explícitos. Dados estos factores, la remuneración del trabajo podía resultar mayor, menor o igual que su costo de oportunidad. Si es mayor, inducirá la entrada de nuevos "pequeños capitales", si es menor habrá salida; aquí en-

tonces, se piensa este sector como una alternativa en algunos casos de ocupación semejante a las del sector capitalista.

Es decir, no es simplemente que la fuerza de trabajo decida por estas ocupaciones porque no encontró empleo alternativo, también busca aquellas alternativas en las que puede encontrar un mayor precio de oferta. De esta forma, para un sector de trabajadores no calificados en los distintos mercados urbanos, la distinción entre un sector capitalista y un sector informal a nivel de los salarios o remuneraciones, no es significativa. Este fenómeno se refuerza por las oportunidades que brinda el mercado, dada cierta tasa de salario, para determinadas tecnologías manuales y pequeñas escalas de producción (generalmente del sector informal).

Es claro, que el "costo de oportunidad" de la fuerza de trabajo dependerá de sus características (educación, edad, habilidades, sexo). En este sentido, la fuerza de trabajo con mínimos niveles educativos y muy bajas o muy altas edades, tendrán un "costo de oportunidad" en el mercado muy reducido.

Para este tipo de población, estarán entonces reservadas aquellas actividades productivas que precisamente son rentables en la economía, gracias a la baratura de la mano de obra.

El efecto sobre el mercado laboral, entonces, es el de su segmentación, en la medida que produce una especialización y diferenciación entre empleos marginales subremunerados y empleos con remuneraciones por encima del mínimo legal, ya sean estas últimas del sector formal o del informal.

CUADRO N° 1

DIFERENCIALES DE INGRESO FAMILIAR E INDIVIDUAL Y COMPOSICION DEL GASTO ENTRE TRABAJADORES DEL SECTOR FORMAL E INFORMAL EN PEREIRA *

	Tamaño Medio de la familia	Tasa de Dependencia **	Tasa de Participación Global	Ingreso Familiar Total	Ingreso Percápita	Ingreso Por persona ocupada	Familiar Con casa Propia	Distribución Porcentual Canasta Familiar			Total
								Alimentación	Vivienda	Otros Rubros	
Sector Formal	5.9	20.5%	0.515	12.328	2.089	5.870	50%	36.8	30.3	32.9	100.0
Sector Informal	4.8	25.4%	0.574	11.877	2.474	6.598	30%	39.2	31.3	29.6	100.0

* En base a encuesta de trabajadores. Pereira noviembre 1980.

** Población menor de 12 años.

FUENTE: López Castaño, Hugo *¿Es el Sector Informal el Regulador de los Salarios? Reflexiones Teóricas y Evidencia Empírica en el Sector Informal: el caso de la Ciudad de Pereira.* Estudio del Centro de Investigaciones de EAFIT, Medellín, dentro del Proyecto Col. 72-027 OIT-SENALDE.

CUADRO Nº 2

DETERMINANTES DEL INGRESO POR TRABAJADORES EN PEREIRA *

RANGO DE INGRESO EN SALARIOS MINIMOS	SECTOR "FORMAL"					SECTOR "INFORMAL"				
	Menos de 1	1-2	2-3	Más de 3	Total	Menos de 1	1-2	2-3	Más de 3	Total
Porcentaje de trabajadores en cada rango	21.4	60.7	16.1	1.8	100.0	12.5	64.6	16.7	6.3	100.0
Ingreso mensual corriente promedio por trabajador * 3944	6171	10313	14000		6506	3282	6255	10931	23380	7726
Edad Media (años)	20.8	28.2	37.3	23.0	28.0	45.0	39.0	34.0	36.5	38.5
Escolaridad (años)	8.1	7.2	7.1	11.0	7.4	4.0	4.0	6.0	8.0	4.4
Experiencia en actividad principal (años)	2.1	3.0	12.4	N.D.	4.5	5.6	10.4	10.8	17.5	10.2
Porcentaje de trabajadores que combinan otras actividades con la principal	17.0	21.0	11.0	N.D.	20.0	17.0	24.0	31.0	33.0	25.0
Porcentaje de mujeres	67.0	44.0	0	0	41.0	17.0	11.0	6.0	0	10.0
Jornada Semanal (horas)	43.0	51.7	N.D.	48.0	45.1	68.2	63.1	64.0	63.2	63.9
Capital propio del negocio (Pesos colombianos)	0	0	0	0	0	15692	28056	78125	81600	44456
Valor del puesto (Pesos colombianos)	0	0	0	0	0	12917	17258	30937	63333	21875
Porcentaje de trabajadores que reciben prestaciones sociales	75.0	82.0	89.0	100.0	82.0	8.0	18.0	13.0	N.D.	15.0

* En base a encuesta de trabajadores. Pereira noviembre 1980.

** Pesos colombianos.

NOTA: Algunos trabajadores del Sector "Informal", vgr, los loteros reciben ciertas prestaciones sociales de parte de intermediarios para los que trabajan (vgr. agencias de loterías) a pesar de no estar formalmente vinculadas a ellos.

FUENTE: López Castaño, Hugo, *Ibid.*

CUADRO N° 3

INGRESOS PERSONALES MENSUALES DE TRABAJADORES INFORMALES CON ALTA REMUNERACION EN CARTAGENA. 1980

ACTIVIDAD DEL TRABAJADOR	INGRESO MENSUAL ESTIMADO (Pesos colombianos)
1. Sastrería (patrón)	40.000
2. Vendedor de frutas no tropicales	25.000
3. Sastrería (patrón)	25.000
4. Vendedor de mercancías extranjeras	15.000
5. Fábrica de detergentes (patrón)	15.000
6. Vendedor de raspado	13.500
7. Vendedor de frutas tropicales	12.000
8. Lotero	10.000
9. Vendedor de zapatos	10.000
10. Fritanguera	9.000
11. Sastrería (asalariado)	8.000
12. Vendedor de prensa	9.000
13. Sastrería (asalariado)	7.000
INGRESO PROMEDIO	15.200

FUENTE: Patiño, Carlos Arturo; Forero, Jaime y García, Carmen, "Mercados de Trabajo y Sector Informal en la Ciudad de Cartagena", PNUD-OIT Col. 72-027.

CUADRO N° 4

INGRESOS PERSONALES MENSUALES DE TRABAJADORES INFORMALES CON BAJA REMUNERACION EN CARTAGENA. 1980

ACTIVIDAD DEL TRABAJADOR	INGRESO MENSUAL ESTIMADO (Pesos colombianos)
1. Aseadora	800
2. Aseadora	900
3. Servicio doméstico	1.000
4. Vendedor ambulante de tintos	1.200
5. Lavadora de platos	1.325
6. Auxiliar de construcción	2.000
7. Cocinera	2.000
8. Vendedor en tienda	2.500
9. Vendedor de chance	2.650
10. Lotero	2.800
11. Ayudante de vendedor	3.200
12. Vendedor estacionario de dulces	3.400
13. Ayudante de vendedor	3.500
14. Auxiliar fábrica blanqueador	3.600
15. Ayudante fritanguería	3.975
16. Lotero	4.000
17. Celador	4.500
18. Vendedor de chance	5.300
19. Artesana	5.500
INGRESO PROMEDIO	2.808

2.428
(Ingreso promedio)

FUENTE: Patiño, C.; Forero, Jaime y García, Carmen, *Ibid.*

BIBLIOGRAFIA

- Camacho, Alvaro y Corchuelo, Alberto; *Mercados de Trabajo en Ciudades intermedias: el caso de Tulúa y Cartago*. CIDSE, División de Ciencias Sociales y Económicas, Universidad del Valle, diciembre 1980. Informe preliminar.
- Camacho, Alvaro, *Un Intento de Tipificación del Sector Informal en la Economía Colombiana*, noviembre 1980. (Copia mecanográfica).
- Corchuelo, Alberto y Urrea, Fernando; *Algunas Anotaciones Metodológicas sobre los Mercados de Trabajo en las Zonas Urbanas*. Proyecto PNUD-OIT, Col. 72-027, junio de 1980.
- López Castaño, Hugo; Lotero, Jorge y Saldarriaga, Luis H.; *El Sector Informal: el caso de la ciudad de Pereira*. Centro de Investigaciones de EAFIT, Medellín, Proyecto PNUD-OIT, Col. 72-027, OIT-SENALDE, enero 1981.
- Patiño, Carlos Arturo; Forero, Jaime y García, Carmen; *Mercados de Trabajo y Sector Informal en la Ciudad de Cartagena*. Proyecto PNUD-OIT, Col. 72-027, Migraciones Laborales, Bogotá, marzo de 1981.
- Urrea, Fernando y Demmer, Freddy; *Aspectos de una Discusión Conceptual del Sector Informal Urbano*. Proyecto PNUD-OIT, Col 72-227, Noviembre de 1980.
- Urrea, Fernando y Corchuelo, Alberto; *Heterogeneidad de los Mercados de Trabajos Urbanos y Ciudades Intermedias*. Proyectos PNUD-OIT, Col. 72-027, diciembre de 1980.