

La profundización de la apertura es inminente. El TLC al igual que la apertura de los noventas trae para la economía, en su conjunto, retos importantes e inaplazables con respecto al cambio en la estructura productiva, en el uso de factores y en el intercambio comercial. Sin embargo, existe un enemigo silencioso que se fortalece día tras día y que es incompatible con las políticas de competencia, productividad y competitividad que exige el mundo globalizado: la informalidad en el mercado laboral.

La informalidad hace referencia a actividades económicas no organizadas, de acuerdo con ciertos criterios de racionalidad económica y administrativa, propias de las empresas modernas (Ramírez, 1991, 2). Este fenómeno es característico de los mercados laborales de

dependencia de recursos locales, utilizar tecnologías de producción intensivas en mano de obra y por el cumplimiento parcial en el pago de impuestos, registros de contabilidad, leyes urbanísticas y sanitarias (Ramírez, 1991). En Colombia el DANE cataloga a una persona como trabajador informal si cumple alguna de estas condiciones: ser empleado o obrero que trabaja en establecimientos, negocios o empresas que ocupan hasta diez personas en todas sus agencias y sucursales, ser trabajador familiar sin remuneración, ser empleado doméstico, ser trabajador por cuenta propia, excepto si es independiente profesional, y ser patrón o empleador de una empresa de diez trabajadores o menos.

Según los resultados de la Encuesta Continua de Hogares en Colombia, para el año 2005, el

INFORMALIDAD y apertura:

Crónica de una muerte anunciada

economías en vía de desarrollo, pues los desequilibrios naturales de los mercados hacen que exista un exceso de oferta laboral sobre la demanda, ante esto los oferentes que no son absorbidos por el mercado deben lograr su supervivencia en actividades fuera del mercado formal. Pero, ¿por qué la informalidad se considera un problema para las economías globalizadas?

La informalidad se considera un problema para la economía, pues las empresas que trabajan bajo este sistema se caracterizan por producir a escala reducida, por poseer depen-

Claudia Córdoba C.*

58,3% de los ocupados en las trece áreas metropolitanas¹ son informales; de los cuales el 48,3% trabajan por cuenta propia y el 29,3% como empleados particulares de empresas que ocupan hasta 10 personas en todas sus agencias y sucursales. Estos trabajadores informales se concentran en el sector del comercio y servicios sociales, comunales y personales (38,9% y 22,4%, respectivamente).

Esta estructura del mercado laboral es preocupante, más aún cuando miramos la experiencia de otros países latinoamericanos: México

* Docente e Investigador de la Universidad Externado de Colombia

¹ Bogotá, Medellín A. M., Barranquilla A. M., Cartagena, Manizales A.M, Montería, Villavicencio, Pasto, Cúcuta, Pereira A.M, Bucaramanga A.M. Ibagué y Cali A.M.

es uno de ellos. Este país profundizó la apertura de los años ochentas con el TLCAN en la década siguiente. ¿Por qué es un ejemplo?, porque México nos lleva 10 años de profundización de apertura con Estados Unidos y las señales de alerta con respecto a la informalidad no se pueden ignorar:

timular la producción y la integración a gran escala, aprovechando la abundancia del factor trabajo para hacerlo mucho más intensivo y, a su vez, aumentar la inversión en capital físico y humano para llevar la producción a un nivel altamente técnico. Sin embargo, a diez años del TLCAN los resultados son:

1. El desequilibrio entre los negociadores del TLCAN.

Existen diferencias importantes entre la economía de México y Estados Unidos, el tamaño de la economía mexicana es la sexta parte de la estadounidense y, por otro lado, el 70% de la población ocupada se encuentra ubicada en el sector informal. Estas asimetrías condujeron a compromisos inequitativos en el momento

de la negociación. Lo anterior se refleja, por ejemplo, en el hecho que Estados Unidos le ha dado a México una preferencia arancelaria del 2% con respecto a sus otros socios comerciales, mientras que México le ha otorgado una preferencia arancelaria del 10% en el mismo período de tiempo (Puyana, 2005). Bajo esta lógica, el PIB colombiano es el 32,7% de la economía de México, es decir, representa una diecinueveava parte de la economía estadounidense. Como se dijo, en Colombia de cada diez empleos generados, el 5,8 son en el sector informal sólo para las trece áreas metropolitanas, es decir, se excluyen cabeceras municipales y el área rural dispersa. Por lo tanto, ¿Colombia logrará una mejor posición negociadora?

2. Cambios en la estructura productiva. El TLCAN se proponía estimular el cambio en la estructura productiva de México; es decir pretendía una mayor y mejor producción de frutas y hortalizas y contraer la producción de granos básicos y oleaginosos en los cuales México no tiene ventaja comparativa. El objetivo era es-

Composición sectorial de la economía Mexicana 1980-2002					
	Agricultura	Minería	Manufactura	Construcción	Servicios
1980	26,1%	1,3%	12,9%	9,0%	50,7%
1985	27,8%	1,2%	11,2%	8,9%	51,0%
1990	24,0%	0,7%	12,6%	9,7%	52,9%
1995	22,6%	0,5%	11,2%	9,7%	56,0%
2000	20,5%	0,4%	12,5%	12,2%	54,5%
2002	18,5%	0,4%	12,4%	12,2%	56,6%

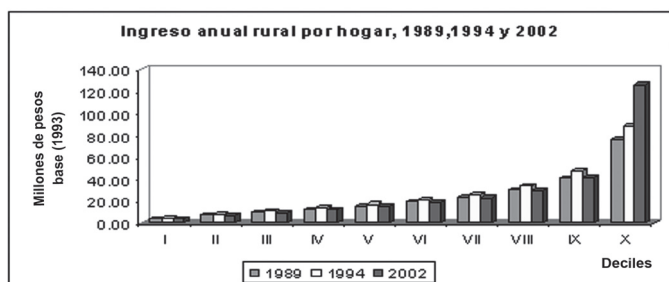
Fuente: Puyana 2005

La agricultura en efecto pierde participación, pues pasa de ser el 26,1% en 1980 al 18,5% en el 2002, sin embargo, la destrucción de empleos de este sector no fue absorbida por el manufacturero, pues éste mantiene una participación promedio del 12%. Los pequeños productores que salen del mercado agrícola pasan a trabajar a la construcción y al sector de servicios. ¿Cuál es la explicación de esto?, la reasignación de los recursos productivos fue resultado de dos cosas: (1) las pequeñas empresas al producir a escala reducida y con mano de obra intensiva mantienen un sistema de costos elevados que las hace ineficientes en el mercado bilateral; (2) La baja calificación de los trabajadores expulsados por el sector agrícola no les permitió hacer parte del sector manufacturero, de ahí que muchos se vuelven parte del sector de la construcción. Según el DANE, en Colombia, de los 8.129.936 ocupados en las trece áreas metropolitanas 4.778.352 son informales, de los cuales el 88,9% se concentran en empresas o agencias

de menos de 5 personas, las cuales producen a escala reducida y mantienen sistemas de costos elevados. ¿Qué sector absorberá los empleos destruidos por el TLC? Asimismo, del total de ocupados que declaran no tener ningún grado de estudio, el 92,4% son trabajadores informales: ¿podrán estos trabajadores hacer parte de una estructura productiva con alta tecnificación?

3. Remuneración a los factores productivos. Los ganadores del comercio internacional son sin duda los dueños de los factores de producción, en especial la tierra y el capital, factores que por definición son escasos en el sector informal. Los cálculos para México muestran que las remuneraciones reales al capital en los años de apertura han sido crecientes con una pendiente de 0,0069²; mientras que la remuneración real del trabajo para los mismos años es decreciente con una pendiente de -0,0021³. Esta asimetría en la remuneración a los factores de producción se ve en el ingreso monetario por hogar según deciles:

Composición sectorial de la economía mexicana 1989-2002



Fuente: Puyana 2005

Como se ve en el gráfico anterior, sólo el decil 10 ve incrementados sus ingresos con la apertura. Las causas de este fenómeno son (1) En México existe una alta concentración de la tierra y se negoció un tratado de libre comercio

sin hacer antes una reforma agraria y (2) la concentración del ingreso también puede considerarse alta (53,1), así que el beneficio asociado por la variedad de productos y menores precios de los transables del TLC se concentran en las clases altas y se calcula un beneficio de 1.826 millones de dólares, pero las pérdidas de los pequeños productores desplazados se calculan en 2.035 millones de dólares, para una pérdida neta para la sociedad de 103 millones de dólares. Por su parte, en Colombia el Gini se estima en 53,4. Además, el DANE calcula que un trabajador formal gana en promedio 580.391 pesos más que un trabajador informal, pues además posee 4,62 años más de estudio. ¿Algún parecido de la estructura económica y social de México con Colombia?

Finalmente, al ver estas comparaciones es inevitable no sentir la sensación de que podemos estar ante la crónica de una muerte anunciada.

Referencias bibliográficas:

DANE. 2005. "Informalidad laboral en las trece principales áreas 2001-2005", *Boletín de Estadísticas*, agosto.

Villarreal, R. 2005. "Lecciones de México para América Latina diez años después del TLCAN", *Economía Colombiana*, n.º 306, informe especial, CGN.

Ramírez, C. 1991. *Políticas de empleo, sector informal y microempresas*, Bogotá, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, OIT.

Puyana. 2005. "Las lecciones del tratado de libre comercio de Norteamérica -TLCAN", Ponencia presentada en la Universidad Pedagógica Nacional, FLACSO-México.

² Esta pendiente sale de hacer una regresión lineal cuya variable endógena es la remuneración al capital y la variable exógena el índice de apertura.

³ En este caso la variable endógena es la remuneración real al trabajo.