

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERÍA JULIO GARAVITO
FACULTAD DE ECONOMÍA
ESPECIALIZACIÓN EN ECONOMÍA

TALLER DE APLICACIÓN ECONÓMICA

“Una aproximación económica al empleo informal en las trece ciudades, y sus diferencias con las visiones oficiales comúnmente aceptadas: 2012”

JEL: E 24
Empleo, Desempleo, Salarios,
Distribución del ingreso, Capital Humano

Asesor: PhD. Oscar Alfonso
Presentado por: Carlos Alberto Suárez Medina

Bogotá D.C., Colombia
2 de Agosto de 2013

Resumen

El presente trabajo pretende estudiar las causas que expliquen el crecimiento notable del sector informal en una etapa avanzada del mercado capitalista. Para ello se apoyara en la teoría de acumulación de Marx y trabajada por Jaramillo (2012). La gran encuesta integrada de hogares –GEIH- proveerá las cifras que permitan concluir si el mercado informal se deriva de las expectativas de los individuos frente a sus posibilidades de inclusión en el sistema laboral formal y, si adicional, depende totalmente del ingreso. El periodo de análisis es 2012.

Palabras clave: Empleo informal, salarios, desigualdad, acumulación.

Abstract

This paper aims to study the causes that explain the remarkable growth of the informal sector in an advanced stage of the capitalist market. For this, it is supported on the theory Marx accumulation and that has been worked by Jaramillo (2012). The large integrated household survey-GEIH- provided figures that show whether the informal market is derived from the expectations of individuals against their chances of inclusion in the formal labor and, further, it depends entirely on the income. The period of analysis is 2012.

Keywords: Informal employment, wages, inequality, accumulation.

ESCUELA COLOMBIANA DE INGENIERIA Julio Garavito

“Una aproximación económica al empleo informal en las trece ciudades, y sus diferencias con las visiones oficiales comúnmente aceptadas: 2012”

Carlos Alberto Suárez Medina¹

Introducción

La economía laboral colombiana tiene dos grandes problemas: por un lado el alto desempleo que se resiste a bajar del 10% durante las últimas dos décadas y, por otro, según las cifras del Departamento Nacional de Estadística (DANE), la evidencia de un empleo informal superior al 50% de la población económicamente activa. Este fenómeno de la informalidad ha sido trabajado a través de diferentes formas de medición. Desde el enfoque empresarial, las unidades de producción pueden pertenecer al sector formal o informal, de acuerdo con sus características tributarias, legislativas, contables o del tamaño de establecimiento. Desde el enfoque del empleo se revisan las características del mismo, de acuerdo con las prestaciones sociales que el ocupado recibe (vacaciones, primas, etc.), su cobertura de seguridad social en salud y pensión.

Con base en la gran encuesta integrada de hogares (GEIH) se miden estas dos definiciones de informalidad laboral:

- La primera, la que sigue el DANE, entiende por informalidad el conjunto de trabajadores constituido por los individuos que laboran por cuenta propia, no profesionales ni técnicos, el servicio doméstico, los trabajadores familiares sin remuneración y los empleadores y empleados en empresas de hasta diez trabajadores.

¹ Trabajo de grado para la obtención del título de especialista en economía de la Escuela Colombiana de Ingeniería *Julio Garavito* segundo semestre de 2013. Agradezco de manera muy especial el seguimiento, el apoyo y la confianza brindados durante todo el proceso de culminación de este trabajo a mi tutor Doctor Oscar Alfonso; a la Doctora Adalgiza Beatriz Torres, al Doctor Alvaro Chávez y a la economista María Alejandra Hernández por su invaluable colaboración en el manejo de los datos y los cálculos correspondientes. De igual forma agradezco la lectura realizada por la economista Aztrid Riveros, el Doctor Gabriel Suárez y el ingeniero Manuel Suárez. Comentarios: carlos01000@hotmail.com.

- La segunda definición, asumida por Núñez (2002), Flórez (2002) y Ribero (2003), asocia la informalidad con la ausencia de seguridad social en salud, pensión o del salario mínimo vigente como ingreso laboral.

Estas dos definiciones las consideramos en el presente trabajo como visiones oficiales comúnmente aceptadas. Sobre estas hay varias críticas que se esbozaron en la primera parte del trabajo junto con el origen del concepto moderno de informalidad y se citan algunas cifras de referencia. En la segunda parte se planteará la aproximación económica desde el enfoque de la teoría de acumulación de Marx presentada recientemente por Jaramillo (2012). La tercera parte del trabajo expone la historia de la acumulación y la definición de salario mínimo, luego se presentan las cifras calculadas desde la visión propuesta, esto es, el empleo informal concebido como el contingente de empleados con o sin contrato que ganan por debajo del salario mínimo legal vigente para el año 2012, según las cifras capturadas de la GEIH para las 13 principales ciudades. En la parte final se presentan las conclusiones. Inicialmente el trabajo muestra el 41.3% como porcentaje de informalidad medido por ingresos, grupo que no alcanza a cubrir las necesidades básicas del trabajador y de su familia, lo cual es abrumadoramente alto. Las cifras también muestran para este grupo un mayor grado de escolaridad especialmente en educación superior 20.9% y primaria 27%, contrario a lo que se piensa de un sector caracterizado por baja preparación. El 56% no tiene vivienda propia y la edad promedio del trabajador es de 30 años.

1. Evolución del concepto oficial de la informalidad²

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) comienza a ejecutar en 1969 el Programa Mundial de Empleo que presenta entre sus principales objetivos la evaluación de las estrategias de crecimiento económico acelerado ejecutadas en países rezagados en el proceso de industrialización, y sus efectos sobre el empleo y la distribución del ingreso. El diagnóstico consiste en que el modelo de crecimiento sustitutivo de importaciones, intensivo en capital, genera una oferta insuficiente de empleos frente a la población económicamente activa que lo demanda. Y, por consiguiente, también genera un excedente considerable de fuerza de trabajo que no se observa bajo la forma de desempleo, en virtud de la ausencia de los mecanismos institucionales de protección al desempleo, pero sí se observa bajo la modalidad de actividades organizadas en pequeña escala. Como corolario, propone estrategias alternativas de crecimiento económico centradas en la creación de empleos, menor grado de desigualdad en la distribución del ingreso y disminución de los niveles absolutos de pobreza (OIT, 1972).

La denominación “sector informal” se origina y difunde a través de estudios ejecutados en el ámbito de ese programa, que se caracterizan de la siguiente manera: a) propiedad familiar de la empresa; b) origen y aporte propio de los recursos; c) pequeña escala de producción; d) facilidad de ingreso; e) uso intensivo del factor trabajo y de la tecnología adoptada; f) adquisición de las calificaciones profesionales fuera del sistema escolar formal; y g) participación en mercados competitivos y no reglamentados por el Estado (OIT, 1972). A aquellas características, el Prealc (Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe) le añade otra particularidad: actividades no organizadas jurídicamente y/o en sus relaciones capital-trabajo (Tokman y Souza, (1976; 1978) citados por Cacciamali (2000 pág. 97)).

El punto de arranque para delimitar el sector informal, por consiguiente, se encuentra en las unidades productivas, orientadas al mercado, con las distinciones antes referidas. Entre ellas distinguimos el hecho que el propietario del negocio ejerce simultáneamente los papeles de organizador de la producción y de productor directo, no existiendo la

² Tomado de Cacciamali (2000)

separación entre las actividades el hecho que el propietario del negocio ejerce simultáneamente los papeles de organizador de la producción y de productor directo, no existiendo la separación entre las actividades de gestión y producción (Cacciamali, 1983, 28).

Esta definición conduce a la construcción de categorías analíticas para comprender el devenir las unidades productivas de los propietarios, familiares y trabajadores asalariados que ejercen labores en ese determinado modo de organización de la producción. Además, según los autores que adoptan este enfoque estructural, la demarcación del sector informal, debe hacerse tomando en cuenta el uso y el proceso de trabajo en ese modo de producción y sus relaciones con el sector formal (Cacciamali, (1983; 1989); Souza, (1980) citados por Cacciamali (2000 pág. 97)).

Esta forma de caracterizar el sector informal se ha impuesto al paso del tiempo. Desde la década de los 80 han sido cuestionados los planteamientos de los autores que miden el sector informal como el conjunto de trabajadores sin registro en la seguridad social, actividades económicas seleccionadas *a priori*, empresas que operan con un número pequeño de empleados, trabajadores que obtienen ingresos por debajo del mínimo legal, etc:

... Estas visiones, suscitadas por el deseo de mensurar el sector informal y por la ausencia de informaciones más completas en las estadísticas oficiales, pueden ocultar la naturaleza y el carácter de ese grupo de productores en el proceso de desarrollo económico, además de llegar a interpretaciones incorrectas sobre la calidad de la gestación del propio proceso. Es decir, estas interpretaciones pueden llevar a la conclusión de que los niveles bajos de ingreso existen apenas en el sector informal, enmascarando los bajos salarios del sector formal (Cacciamali, 1983, 38).

Además, la definición del sector informal a partir del conjunto de actores económicos y sociales que no cumplen las reglamentaciones, especialmente las laborales, aunque sea un corte empírico importante para propósitos analíticos, según algunos autores (Castels, (1989); Rakowski, (1994) citados por Cacciamali (2000 pág 98)), no constituye, de acuerdo con las recomendaciones de la OIT, o con el enfoque adoptado para este trabajo, parámetro suficiente para delimitarlo. El no cumplimiento de las reglamentaciones trasciende las diferentes formas de organización de la producción, ya que los actores económicos, con mayor o menor intensidad, en virtud del grado de rigor fiscal de cada

sociedad, intentan evitar, cuando no defraudar, el pago de tributaciones. En ese sentido, el análisis de ese tema debe incorporarse al estudio de la estructura tributaria y de fiscalización de los poderes públicos y sus relaciones con la sociedad civil, especialmente en el campo de la economía subterránea (Cacciamali, 1991).

La XV Conferencia de Estadística del Trabajo, efectuada en Ginebra en enero de 1993, después de más de 20 años de debates y controversias, consagra la corriente metodológica que analiza el sector informal, a partir de la óptica de las unidades productivas, presentando la siguiente definición:

El sector informal es un subconjunto de empresas familiares, es decir, de empresas no corporativas que pertenecen y son operadas por familias o miembros de una familia, bien sea de manera individual o en asociación con otros. Las empresas familiares, en oposición a las corporaciones o cuasi-corporaciones, son definidas en el SNA como unidades productivas que no han sido constituidas como entidades legales separadas de su propietario o propietarios y no llevan registros completos de sus activos y pasivos. Así, el tipo de organización legal que son y el tipo de cuentas que llevan son los dos criterios básicos de la definición del sector informal propuesto internacionalmente (OIT, 1993, 26).

El reconocimiento de este enfoque se ratifica en 1997 en un trabajo de la OIT donde esa definición adquiere mayor claridad:

El sector informal ha sido definido a partir de las características de las unidades productivas (empresas) donde tienen lugar las actividades, en vez de hacerlo por las características de las personas comprometidas en ellas o por el tipo de trabajo que hacen. En consecuencia, la población empleada en el sector informal ha sido definida como incluyente de todas aquellas personas que en un período de tiempo específico fueron empleados por lo menos una vez en una unidad productiva del sector informal, independiente de fuera el status del empleo o si éste constituía su trabajo principal o no (...) Aquellas personas empleadas exclusivamente en unidades productivas fuera del sector informal fueron excluidas sin importar el grado de precariedad que su empleo pudiera tener. Así, el concepto de personas empleadas en el sector informal no es idéntico con el concepto de personas empleadas en una relación de empleo informal (Hussmans, 1997, 6-7).

1.1. Corrientes teóricas y uso del concepto

El sector informal definido con base en la forma de la organización de unidades productivas, puede ser analizado a través de corrientes teóricas diferentes, de las que se desprenden interpretaciones diversas (Prealc, 1989; Souza, 1980; Cacciamali, 1983; 1989), y entre ellas seleccionamos dos.

La primera considera la estructura productiva de una manera dual, en la cual el sector informal representa un grupo de empresas, caracterizadas por una organización incipiente donde se emplea la mayor parte del excedente de la oferta de trabajo urbana (Castiglia et al., 1995, 3). Sus propietarios, en virtud de la escasez de capital, adoptan técnicas de producción obsoletas que implican baja productividad y menores niveles de ingreso³. Los propietarios y trabajadores, muchas veces, sub-rentan sus ingresos para afrontar la competencia de empresas con un nivel tecnológico o de capital superior. La dualidad se establece en virtud de la existencia de un mercado imperfecto de capitales en el que las pequeñas empresas no tienen acceso, lo que impide que ejecuten inversiones en nuevas tecnologías. La segmentación se establece porque son pocas las pequeñas empresas que pueden superar esas restricciones y pasar a integrarse al sector formal⁴.

Esa dualidad en la producción se refleja en el mercado de trabajo generando una estructura dual, en un nivel primario y secundario ((Doeringer y Piore, 1971) citados por Cacciamali 2000), el último derivado del segmento de empresas limitadas por el factor capital. La respuesta de la política pública a ese tipo de segmentación, con el objetivo de eliminarla o minimizar sus efectos, ha consistido en quitar los obstáculos al desarrollo de las micro y pequeñas empresas promoviendo principalmente el acceso al crédito, calificando los pequeños empresarios, activando la comercialización y creando regímenes fiscales especiales.

Ese primer enfoque tiene un carácter microeconómico, en el que la línea común a las organizaciones informales es la escasez de capital, el uso de tecnologías obsoletas, siendo la lógica del funcionamiento idéntica a cualquier empresa que apunta a la rentabilidad.

La segunda interpretación utiliza los conceptos de cambios estructurales y de subordinación del sector informal al proceso de acumulación ((Gerry, 1978; Moser, 1978, 1984) citados por Cacciamali 2000). El punto de arranque es el proceso de acumulación capitalista a escala mundial, sus aspectos espaciales e institucionales, las relaciones de

³ El concepto de tecnologías obsoletas, en este caso, sustituye el concepto de no-organizado, utilizado en otros trabajos del Prealc.

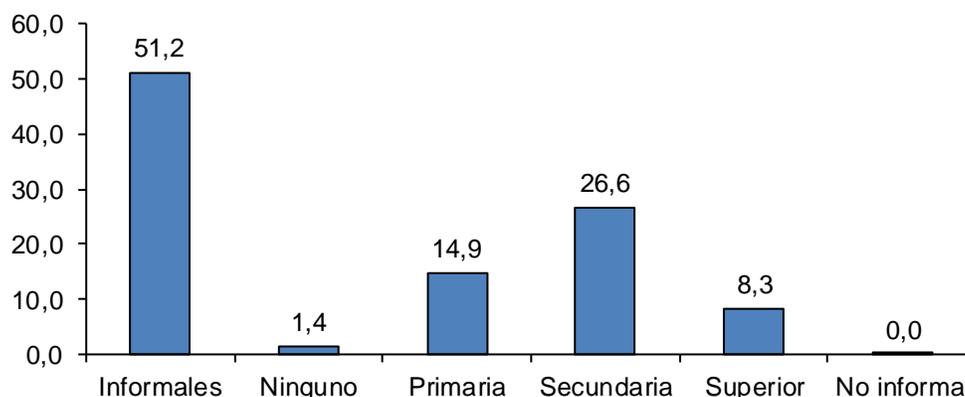
⁴ Castiglia et al. (1995) discuten y presentan evidencias sobre la segmentación entre empresas formales o informales, o grandes y pequeñas, clasificando las empresas conforme a su capital.

subordinación que se engendran y sus especificidades nacionales y locales. El conocimiento y la interpretación de esos contextos permiten analizar sus efectos en las formas de organización de la producción⁵, del trabajo asalariado y de otras formas de participación de los trabajadores. Esta corriente parte del análisis de los condicionantes internacionales y macroeconómicos para delimitar las características y las relaciones del sector informal, del todo o de una parte.

1.2. Cifras oficiales de informalidad

De las mediciones realizadas por el DANE en la GEIH, se estima que de la población ocupada el 51,2% tiene un empleo informal, de estos el 50,3% eran hombres y 49,7% mujeres. Con respecto a la escolaridad de este 51,2%, el mayor porcentaje está representado por educación secundaria (26,6%), primaria (14,9%) y un 8,3% de población universitaria.

Gráfico 1
Escolaridad presentada en la informalidad laboral
Oct - dic 2012

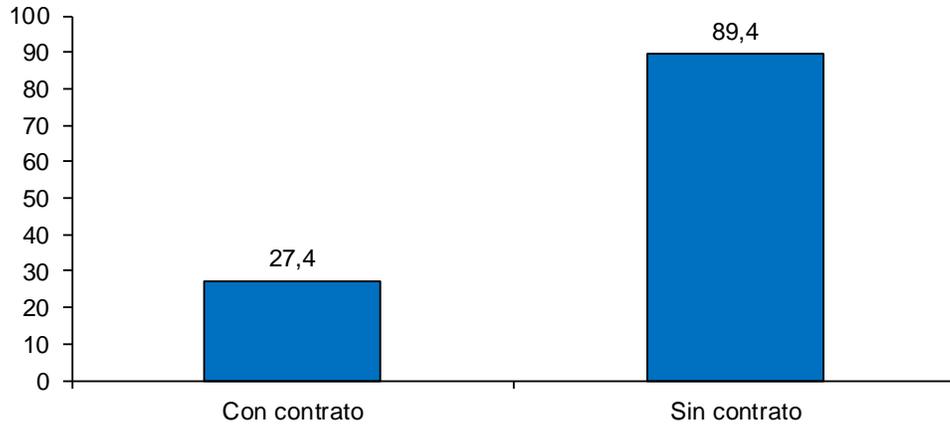


Fuente: GEIH-DANE (2012)

Así mismo, los ocupados con contrato representaron 61,6% del total. De esta población, la proporción de informalidad fue 27,4% mientras que en los ocupados sin contrato esta proporción se situó en 89,4%.

⁵ Este término corresponde en este trabajo a los siguientes fenómenos: la reorganización y relocalización de las actividades, la reorganización técnica, estratégica y administrativa, y a la reorganización del trabajo.

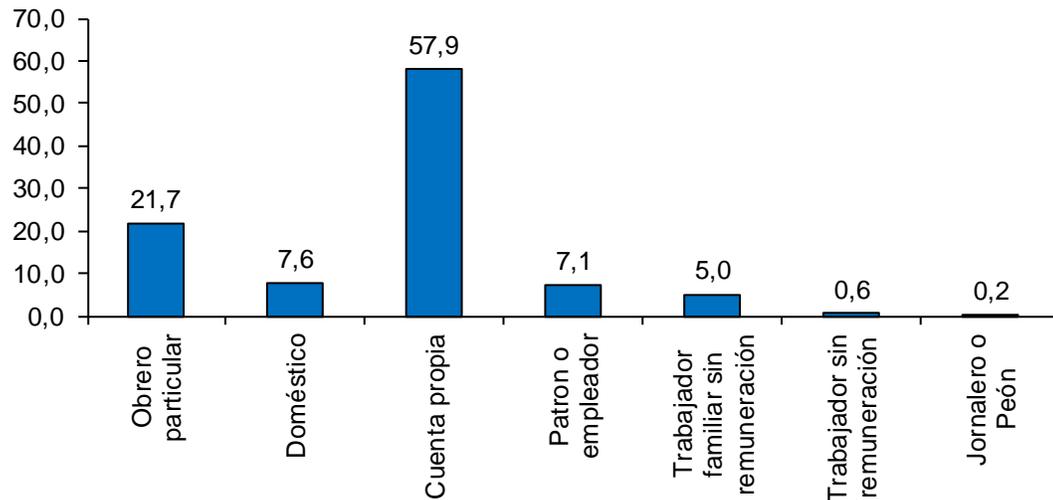
Gráfico 2
Proporción de informalidad en los ocupados con y sin contrato Total 13 áreas
Oct - dic 2012



Fuente: GEIH-DANE

Por posición ocupacional, sobresale el trabajador por cuenta propia con el 57,9%, seguido de particular 21.7% y doméstico con el 7.6%.

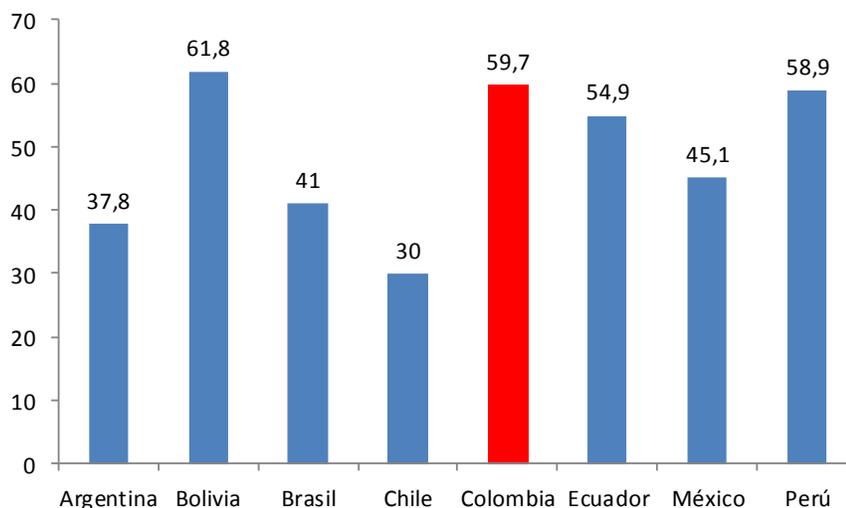
Gráfico 3
Posición ocupacional - informalidad
Oct - Dic 2012



Fuente: GEIH-DANE

Por otra parte, los datos calculados y mostrados por la Cepal a nivel regional arrojan un 59.7% de informalidad, la segunda más alta de Latinoamérica después de Bolivia (61.8%).

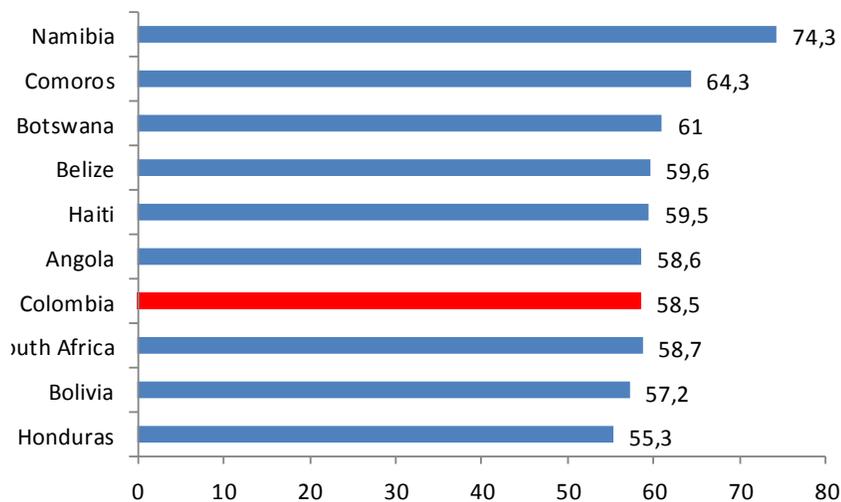
Gráfica 4
Informalidad laboral en la Región
2012



Fuente: Cepal (2012)

En cuanto al coeficiente de Gini, según se muestra en la Gráfica 5, en Colombia es del 58.5% y es igualmente el segundo más alto de América Latina y el séptimo más alto del mundo (Moller (2012) Banco Mundial).

Gráfica 5
Coeficiente de Gini (Colombia el 7º más alto del mundo)
2012



Fuente: Moller, Lars (2012) Banco Mundial

2. Enfoque teórico propuesto

Para poder entender el concepto de informalidad desde la teoría de acumulación de Marx, debemos partir por el análisis de las formas de producción en una sociedad, así como la revisión de la producción mercantil simple y su relación con el proletario, el desempleo y la informalidad.

2.1. Clasificación de las formas de producción: una mirada desde el Marxismo hoy⁶

“Forma de producción” es una categoría económica que se refiere a cómo se organizan los seres humanos, los recursos y los instrumentos para producir un bien o una serie de bienes. A continuación transcribo una formulación de algunos contenidos que tendría esta categoría de forma de producción. (Jaramillo, 1981)

Una forma de producción estaría compuesta por las siguientes posiciones, que tienen el carácter de relación de producción, y no es solamente una noción técnica. Las técnicas adoptadas serían más bien un resultado de estas relaciones sociales, que son compatibles con algunas opciones técnicas, e incluso son particularmente convergentes con algunas de ellas, pero con otras no lo son tanto, o incluso son incompatibles.

i. Trabajo directo: consiste en la movilización de la capacidad humana de trabajo en los procesos inmediatos de apropiación de la naturaleza. En la producción capitalista el trabajo directo toma la forma de trabajo asalariado.

ii. Control técnico de la producción: consiste en la capacidad de regular la puesta en acción de la fuerza de trabajo y de los medios de producción desde el punto de vista del proceso de trabajo: es el caso de funciones tales como la coordinación de los distintos individuos y elementos que intervienen en la producción, la disciplina interna, los ritmos y horarios, la programación de tareas, etcétera.

⁶ Tomado de Jaramillo (2012)

iii. Control económico directo de la producción: consiste en el dominio sobre los medios de producción desde el punto de vista económico que implica el poder de desencadenar el proceso productivo y definir sus características (cantidad y calidad del producto, recursos asignados a sus distintos componentes, etcétera), y además la disponibilidad económica del producto. Como se ve, es un concepto que se aproxima al de propiedad así como el anterior se aproxima al de posesión en la terminología de algunos de los textos de Marx. En la forma de producción capitalista estas dos funciones son ejercidas simultáneamente por el capitalista: él o sus agentes controlan las características del proceso de trabajo y además ejercen el control económico. Pero existen otras formas de producción en las que estas dos funciones son ejercidas por agentes distintos.

vi. Motor de la producción: es el elemento que comanda las decisiones y prácticas del agente que detenta el control económico directo, y por lo tanto estructura la dinámica de la producción. En la producción capitalista la acumulación de capital es el motor de la producción, pues es con referencia a ella que el capitalista ejerce el control económico directo.

v. Control económico indirecto de la producción: consiste en la capacidad de afectar la producción desde el exterior del proceso productivo, especialmente a partir del control sobre las condiciones generales que enmarcan el motor de la producción, y por lo tanto, que determinan y limitan el ejercicio del control económico directo de la producción. Dado que esto expresa la intensidad de la interrelación entre distintos productores y procesos productivos, la importancia de esta posición aumenta a medida que se profundiza la complejidad y la interdependencia social. En la producción capitalista esto se manifiesta a través de los condicionamientos mutuos que impone el mercado a los capitalistas competidores, y eventualmente el Estado, a través de la regulación e intervención.

vi. Forma de distribución-circulación: Se trata del proceso que encadena los productos desde la producción hasta el consumo, y que asume características que son coherentes con la estructura productiva como un todo y que contribuyen a su reproducción. En la producción capitalista la distribución asume la forma de la circulación mercantil.

2.2. La producción mercantil simple como punto de partida

Partamos de una noción que utiliza Marx en su exposición central sobre el capitalismo: la denominada producción mercantil simple. En las primeras secciones de *El Capital* Marx (1867/1975) reflexiona sobre algunos rasgos básicos de la sociedad capitalista que están conectados con el carácter mercantil de la división del trabajo en la que opera y que constituye su matriz básica. Es decir, es un tipo de organización productiva en la que los agentes producen de manera descentralizada, aislados unos de otros, cada uno especializado en la producción de un bien o de un servicio, y sin concertación con los otros. El fruto de su trabajo es socializado a través del intercambio mercantil.

Para realizar su análisis sobre este aspecto crucial de la sociedad capitalista, Marx realiza una operación metodológica peculiar: no analiza este carácter mercantil de la interrelación entre los agentes a partir de una referencia directa a sus rasgos característicos en la sociedad capitalista, sino que utiliza una noción de ellos simplificada: construye una representación en la que los agentes están definidos primordialmente por su carácter mercantil. En este “nivel de abstracción” no reflexiona con respecto a agentes capitalistas que buscan la acumulación y a proletarios que venden su fuerza de trabajo, sino que se refiere a sujetos que producen por su cuenta, que no contratan a nadie, y que acuden al mercado para obtener de manera indirecta valores de uso a través del intercambio. Pero no acumulan, ni este es un referente para su acción. En este contexto analítico, Marx elabora reflexiones cruciales para su examen del capitalismo, como la teoría del valor, del intercambio, de la competencia, del dinero, entre otras.

La importancia que tiene para nosotros la categoría de producción mercantil simple, es la de que, a nuestro juicio, su núcleo conceptual alude justamente a la noción que hemos evocado como economía popular, informalidad, etcétera.

Es importante discutir cuál es el sentido y los alcances de la decisión de Marx de iniciar su análisis del capitalismo con una representación de economía mercantil simple. Para esto es útil aludir a la crítica que él hace a este respecto a Adam Smith. Este último también inicia su análisis del capitalismo haciendo referencia a una representación de la economía como economía mercantil simple, y también, como Marx, en ese contexto hace análisis

muy importantes para la comprensión del capitalismo. Sin embargo, Smith parece tener la convicción de que esta economía “ruda y primitiva”, según su expresión, no era exactamente igual a la economía capitalista y la consideraba más bien como su antecedente histórico (Smith, 1776/1958). Incluso tiene una explicación del tránsito de este estadio primigenio a la economía moderna o capitalista, lo que se conoce como “Teoría de la abstinencia”: a pesar de que la economía mercantil simple tiende a ser una economía igualitaria, las prácticas de algunos individuos más austeros y previsivos, que eventualmente no consumen la totalidad del valor logrado en la producción les puede permitir amasar una cantidad de dinero que les permita acceder a técnicas productivas más eficaces: con el tiempo esta ventaja les permitirá vencer en la competencia mercantil a sus émulos menos precavidos. Los primeros se convertirán en capitalistas, los segundos en asalariados. De esta manera la ganancia capitalista sería una compensación a los agentes que en su momento se abstuvieron de consumir.

Marx rechaza este análisis como una burda operación de legitimación de la explotación capitalista y señala que esto no tiene el más mínimo rigor histórico: el capitalismo no viene de una sociedad previa que tuviera las características de una economía mercantil simple, la cual tal vez nunca existió como tal. El capitalismo proviene de la sociedad feudal, una sociedad de clases, opresiva y explotadora. Y el tránsito entre una y otra no se dio de la manera idílica que aquí se presenta, por la prudencia de algunos agentes cautelosos: la burguesía construye el capitalismo a través de una larga lucha en la que la recurrencia a la violencia y a la trasgresión jurídica fue la regla.

Marx emplea la referencia a la economía mercantil simple con otro sentido: para él esta noción es el resultado de una operación mental de abstracción que tiene por objeto examinar con mayor nitidez los rasgos de la economía capitalista que emanan de su carácter mercantil. Por ello emplea una representación que sea lo más general posible, y pospone el abordaje de las peculiaridades que emergen de la operación propiamente capitalista de la economía. De hecho, en la reflexión estructural del capitalismo que constituye uno de los ejes de El Capital Marx “deduce” del funcionamiento de la economía mercantil simple la irrupción del capitalismo. Digamos que lo que plantea es su origen “estructural”, “lógico”, lo cual es crucial para entender la anatomía de la sociedad capitalista. Podría decirse que Smith hace otro tanto. Pero la crítica de Marx va en el

sentido de que el teórico escocés no es plenamente consciente del carácter lógico de esta operación y lo amalgama con un proceso histórico⁷.

En contraste, Marx subraya que él tiene clara esta diferencia. Una cosa para él es este examen lógico y estructural que hace del capitalismo partiendo de sus representaciones más simples a las más complejas, y otra el surgimiento histórico del capitalismo, que él trata en la sección que denomina “la acumulación originaria de capital”. En realidad los dos tipos de análisis son indispensables y complementarios, y Marx los hace converger.

Pero si bien, como afirma Marx, nunca hubo una sociedad histórica organizada básicamente en términos de economía mercantil simple, es decir, en el vocabulario que aquí avanzamos, nunca hubo un Modo de Producción Mercantil Simple, esta categoría no es una construcción intemporal fruto solamente de la especulación. No es el resultado de un juego de supuestos arbitrarios. Tiene un referente histórico. En diversas sociedades parecen haber existido sectores productivos que funcionaban de esta manera, aunque la organización global de la economía operara predominantemente con otra lógica. Es decir que la economía mercantil simple ha operado como forma de producción en diversas sociedades que tuvieron como matriz básica otro Modo de Producción. Parece ser el caso de la artesanía urbana en la economía feudal, y tal vez ese sea el origen de muchas concepciones explícitas o implícitas que tenemos al respecto. Probablemente en la sociedad esclavista de la Antigüedad Clásica, y en las sociedades con un Modo de Producción Asiático, existieron fracciones de la sociedad que operaban como economías mercantiles simples. Esto es importante porque guía la reflexión sobre el desempeño de estas estructuras y en especial sobre un aspecto que es decisivo, las repercusiones de la instancia económica sobre otras esferas de lo social.

Ahora, la principal diferencia entre los agentes mercantiles simples y los capitalistas la constituye su relación con el mercado. El agente mercantil simple acude al mercado con el ánimo fundamental de obtener valores de uso diferentes a los que él produce de manera especializada. Lo hace porque de esta manera, concentrándose en la producción

⁷ Aunque el mismo Smith en la Riqueza de las Naciones (1776) tiene múltiples declaraciones explícitas en el sentido de que la “economía ruda y primitiva” es el antecedente histórico de la sociedad moderna, capitalista, y en este sentido la crítica de Marx se justificaría, en otras obras del escocés existen análisis muy precisos y complejos sobre la transición de la sociedad del Antiguo Régimen y el capitalismo emergente de su tiempo.

de un solo bien, o un número restringido de ellos, vendiéndolos en el mercado y comprando con el dinero obtenido los bienes que él sí consume, puede obtener por una misma cantidad de trabajo, una magnitud mayor de esos últimos que si se hubiera dedicado su trabajo a producirlos directamente. Es el criterio por el cual se pasa del autosuministro a la producción mercantil. Pero el fin último de esta operación no es aumentar la cantidad de valor. Aunque, como hemos visto, los agentes mercantiles simples, si pueden, venden sus bienes por cantidades de dinero superiores a las que implicaron la producción de sus mercancías, y eventualmente lo logran; pero la interacción global entre los agentes y la competencia desembocan en que como tendencia, incluso contra la voluntad de los protagonistas de estas prácticas, los precios de mercado converjan a precios naturales compatibles con el “trabajo incorporado” en ellos, el tiempo de trabajo que es requerido socialmente para la elaboración de esas mercancías. Eso quiere decir que, como tendencia, el agente mercantil simple no captura valor adicional en el mercado sino que recupera una magnitud de trabajo similar a la que ha sido requerida para la producción de las mercancías producidas por él.

En términos de nuestras categorías, diríamos entonces que una forma de producción mercantil simple se caracteriza porque el trabajo directo es el trabajo propio del agente que transforma la naturaleza. El control técnico y el control económico de la producción son ejercidos por el mismo productor. El motor de la producción es producir valores que permitan ulteriormente obtener los bienes que van a consumir. La forma de circulación-distribución es la circulación mercantil.

2.3. Agentes mercantiles simples y proletarios

Se trata en los dos casos de los agentes que en cada una de estas formas de producción desempeña el papel de trabajo directo en la transformación de la naturaleza y en la elaboración de los productos. Su diferencia fundamental es que mientras el agente mercantil simple vende una mercancía terminada que es producto de su trabajo, el proletario vende su capacidad de trabajar, su fuerza de trabajo. Esto desde luego implica que el agente mercantil simple, al menos formalmente, conserva su autonomía en el proceso de producción: puede ejercer tanto el control técnico como el control económico de la producción, y es propietario jurídico del producto. En cambio el proletario debe

vender (alquilar, tal vez sería más preciso) su fuerza de trabajo para poder valorizarla porque esto no lo puede hacer de manera independiente. Depende entonces del capitalista, y de hecho está subordinado a él tanto técnica como económicamente.

Pero los agentes mercantiles simples y los proletarios comparten algunos aspectos muy importantes. Lo más destacado es su relación con el mercado: aun si la fuerza de trabajo es una mercancía peculiar, lo que vende el proletario es una mercancía, y en esto sigue una lógica similar a la que referimos para el agente mercantil simple. El punto de partida de su circuito mercantil es la posesión de una mercancía, su propia fuerza de trabajo, que no puede valorizar por su cuenta (M). Por lo tanto la vende en el mercado, a cambio de un salario, que es una suma monetaria (D). Con ese dinero el proletario compra los valores de uso que él consume finalmente. Al igual que el agente mercantil simple, el proletario acude al mercado como una mediación para obtener los valores de uso que consume, y para él es más conveniente obtenerlos a través del mercado, en este caso, del mercado de la fuerza de trabajo, que por autosuministro. Aunque la magnitud del salario puede variar, y el trabajador busca que sea lo más alto posible, su interés primordial cuando vende su fuerza de trabajo no es aumentar la cantidad de valor, sino acceder a los bienes que consume.

2.4. Economía mercantil simple y desempleo

En la exposición que se ha hecho no ha aparecido el desempleo, un fenómeno decisivo en el capitalismo, y que está asociado con la “informalidad”. A continuación haré algunas observaciones sobre este tema.

En primer lugar esta presentación permite poner en cuestión una percepción muy generalizada, y es la de que la existencia de la producción mercantil es fundamentalmente un efecto del desempleo o una forma disfrazada de él. Esto no es necesariamente cierto. Como hemos visto la pervivencia de agentes mercantiles simples a veces es el resultado de que en la confrontación competitiva con los capitalistas, ellos pueden imponerse, precisamente en aquellas ramas y eslabones de las cadenas productivas en las que la productividad relativa de los capitalistas no es suficiente para liquidar los trabajadores independientes: en ocasiones la productividad de los agentes mercantiles simples es igual

a la de los capitalistas o mayor. De hecho, en una representación un poco más compleja puede configurarse analíticamente una eventualidad que aparece bastante difundida en las manifestaciones concretas: algunos agentes mercantiles simples en realidad están en mejores condiciones que si se emplean como proletarios y tienen ingresos superiores a muchos asalariados.

Este argumento me permite referirme a otro asunto relacionado. En algunas elaboraciones teóricas que intentan criticar al dualismo positivista se hace mucho énfasis en que estas formas alternas de producción no están aisladas de la producción capitalista y se subraya que la producción “informal” es funcional al capitalismo. En efecto, empíricamente se pueden detectar muchos encadenamientos mercantiles entre agentes de los dos tipos: con frecuencia los vendedores ambulantes y pequeños comerciantes distribuyen productos de grandes empresas o elaboran bienes que son utilizados por fábricas capitalistas, etcétera. Y esto, eventualmente, con una remuneración muy baja. De allí se concluye, que especialmente en los países periféricos, los capitalistas estarían interesados en la persistencia de este sector atrasado que les permite tener costos más bajos que si operaran en los eslabones centrales de la cadena capitalista mundial.

Pero de hecho, a pesar de la existencia de actividades mercantiles simples, el desempleo está presente en la economía capitalista. ¿Cómo explicarlo en nuestros términos? Habría que reconsiderar la noción de que la actividad mercantil simple no tiene barreras a la entrada. Ellas deben ser significativamente más bajas que en la producción capitalistas, pero no son inexistentes. Aunque en una medida mucho menor que las empresas capitalistas, muchas actividades desempeñadas por agentes mercantiles simples requieren de instrumentos y materias primas que pueden no estar al alcance de todo trabajador que quiera laborar de manera independiente. En algunos procesos cuyo período de trabajo es prolongado, se debe contar con reservas de medios de vida durante períodos prolongados. En algunas tareas en las que los agentes mercantiles simples pueden competir con ventajas frente a los capitalistas, se requiere sin embargo destrezas que no todos los trabajadores poseen, algo agravado por el mismo proceso de proletarización que tiende a debilitar la calificación específica de los asalariados.

Este esquema es compatible con los análisis de investigadores marxistas latinoamericanos como (Paul Singer (1979) y Lucio Kowarick (1979), citados por Jaramillo (2012)), que señalan que en el capitalismo periférico latinoamericano, la emergencia de una sobrepoblación relativa tan voluminosa permite reducir el salario a niveles que incluso están por debajo del mínimo vital: los capitalistas se dan el lujo de dilapidar la fuerza de trabajo, dado que su sobreabundancia les permite desentenderse de su reproducción. En nuestros términos esto se da simultáneamente a través de niveles muy restringidos de los salarios, de la remuneración implícita al trabajo de los agentes mercantiles simples, un gran volumen de la producción mercantil simple y del desempleo.

También es congruente con análisis como el de (Ulpiano Ayala y Nohra Rey (1979) citados por Jaramillo (2012)) que matizan la conclusión a la que llegan otros analistas de que la existencia en el capitalismo periférico de una gran masa de agentes mercantiles simples, necesariamente crearía una clase adicional, separada de la clase obrera propiamente dicha, y a veces contrapuesta a ella (El slogan promovido por los ideólogos derechistas de la existencia de una “aristocracia obrera” que no permite la flexibilización laboral, preservando los privilegios de los asalariados formales y en perjuicio de los trabajadores “informales”). Para Ayala y Rey, el nivel muy restringido del salario obliga a los hogares proletarios (siendo el hogar la unidad de reproducción de la fuerza de trabajo) a destacar a más trabajadores de ingresos monetarios combinando con frecuencia actividades asalariadas plenas con actividades mercantiles simples (y con actividades de autosuministro pre-mercantil, como la autoconstrucción de vivienda) Más que una clase aparte de “marginales”, “informales” o agentes mercantiles simples, lo que se consolidaría es una “proletarización peculiar” que entrelaza el salariaje y producción mercantil simple.

2.5. Las nociones de Economía Mercantil Simple e informalidad.

Podría decirse que el agente mercantil simple solamente coincide, en términos rigurosos, con el trabajador que labora por cuenta propia y aislado, y esto constituye solamente una porción tanto de la “economía popular” como del “sector informal”. Esto, desde luego, es cierto. En las manifestaciones concretas existen muchas variantes. Aquí utilizamos la producción mercantil simple como una referencia en un cierto nivel de abstracción, que permite, no obstante, pensar estos fenómenos con una cierta sistematicidad y rigor.

Haciendo un poco más compleja esta presentación inicial de tipo dual, aunque conservando un cierto grado de esquematismo, puede trazarse un escalonamiento de modalidades intermedias, espectro en el que en un extremo estaría el agente mercantil simple que podríamos denominar “puro” y en el otro, el agente propiamente capitalista.

- En un polo, entonces, estarían esos trabajadores “cuenta propia” que laboran solos y cuya lógica sería plenamente congruente con lo que aquí se ha discutido.

- Inmediatamente después se podría contar aquellos trabajadores que para alcanzar un mínimo nivel de cooperación articulan a otros trabajadores, y estos colaboradores eventualmente reciben un salario o una participación en el precio de venta del producto. En la artesanía urbana europea correspondiente a la transición del feudalismo al capitalismo, y sobre la cual Marx hizo algunas reflexiones, existían núcleos pequeños de trabajadores clasificados en jerarquías: maestros, oficiales, aprendices que parecen corresponder a este esquema. Aunque entre ellos podía existir el contrato salarial, su lógica es diferente a la relación capitalista, y es congruente con una situación en la que la explotación está ausente. El que contrata, trabaja él mismo, y en su límite, el salario reconocido corresponde al valor agregado aportado por el trabajador adicional. A veces, como se ha dicho, esta remuneración se da como una participación el precio de venta. De nuevo, operan como agentes mercantiles, pero no persiguen la acumulación⁸.

- El paso siguiente en esta gradación consiste en pequeñas unidades de producción, en las que el agente principal eventualmente percibe un excedente, que alcanza la magnitud para liberarlo del trabajo directo: su particularidad es que aunque técnicamente se puede hablar de explotación, no busca acumular. Se repite la producción en una talla similar y el agente principal busca un nivel de vida estable. Marx utiliza, con propósitos analíticos, una figura similar que él denomina “reproducción simple de capital”, en la que el “capitalista”, y tal vez ya habría que hablar en estos términos, consume la totalidad del excedente.

- Podría hablarse de un grado ulterior de pequeños empresarios que acumulan, pero fundamentalmente con el propósito de sobrevivir en el mercado, que usualmente genera

⁸ Marx señala, sin embargo, que en algunos casos estos maestros artesanos evolucionan hacia la figura del pequeño capitalista, mientras que los oficiales y aprendices se proletarizan.

exigencias de ampliación de la talla y de modernización de las técnicas. Se acumula, pero el fin no es la expansión, sino la pervivencia.

- Finalmente estarían los agentes que son capitalistas cuyo fin último es la acumulación y la expansión, y que tendría diferentes categorías. A medida que se va de un polo a otro, las características de cada uno de ellos serían más o menos acentuadas. La definición de una frontera para delimitar un sector más ligado a la producción mercantil simple, sería un problema operativo que depende de los propósitos analíticos o prácticos que se persigan. Y eventualmente, cuando se pretenda construir representaciones de situaciones concretas, deben tenerse en cuenta configuraciones especiales que involucren eventualmente otras formas de producción, algunas provenientes de Modos de Producción históricos, otras que incluyen prácticas premercantiles, y otras que responden a determinantes específicos. Una tarea similar a la realizada a propósito de la producción de espacio construido por parte del mencionado grupo de “las formas de producción del espacio construido”.

3. Origen de la acumulación⁹

Básicamente esta etapa se dio en Inglaterra y parte en la primera revolución industrial. La ecuación básica de este proceso es dinero transformado en capital, de ahí se produce plusvalor y se logra la ampliación de ese capital. Fue totalmente necesario para ese proceso inicial de acumulación el que hubiese dos grupos antagónicos; una mayoría explotada de la cual será extraído su valor y una minoría explotadora que tendrá la misión de ampliar y reproducir la diferencia que resulta de la explotación. Este proyecto parte en el siglo XVI y madura en el siglo XVII. Otra característica del modelo fue atacar la libertad de los campesinos y su enrolamiento como proletarios para aumentar la velocidad de reproducción del capital y constituir la figura temprana del fantasma del ejército de reserva. La propiedad privada contribuyó a la destrucción de la propiedad comunal y con esto hubo un proceso de pauperización violenta que giró progresivamente hacia la cuestión social. Marx dirá que la "acumulación originaria no es, pues, más que el proceso histórico de disociación entre el productor y los medios de producción" que terminó en un

⁹ Tomado de Wikipedia.com

proceso de saqueo generalizado que determinó la constitución de clases antagónicas y diferenciadas. Sin embargo, cuando el capital logró su desarrollo en un marco cultural en la que la dominación capitalista estaba legitimada, apareció la necesidad de ampliar la conquista.

3.1. Acumulación en su fase ampliada

En esta fase se puede hablar propiamente de acumulación capitalista pues se trata del proyecto histórico en el cual Europa busca materias primas para expandir su proyecto capitalista conjuntamente con su hegemonía. El primer momento histórico de este proceso se da muy temprano, en 1492, con la conquista de América. Hernán Cortés, el descubridor de México, sintetizó perfectamente el encuentro de estos mundos: "los españoles, tenemos una enfermedad del corazón para la cual el remedio indicado es el oro". Sin embargo, la acumulación originaria es un proceso que no corresponde a la Europa Latina. Portugal y España (antes Italia) actuaban sólo como satélites comerciales, pero quienes lograron transformar esa materia en capital fueron los europeos del norte; principalmente, Inglaterra, Holanda y hasta cierto punto Francia. Por eso España y Portugal no lograron desarrollarse pese a la conquista de América y lo que fue realmente significativo en este proceso fueron dos elementos:

- El saqueo, robo, legalizado de las mercancías a través de los piratas, cosa que permitió luego destruir la supremacía marítima española.
- El control del naciente mundo de los prestamistas y bancos en la Europa del norte, que capitalizaba el dinero que España y Portugal no podían controlar.

En el siglo XVIII el trabajo de los esclavos, la invasión a África y parte de Asia logró un cada vez mayor stock de materias primas que a su vez significaba crecimiento industrial y mayor ejercicio de la dominación. En el siglo XIX se comenzaron a trazar ideas expansionistas que contenían el control de mercados extranjeros, recursos humanos y materias primas. Ya se podía hablar de un proyecto imperialista europeo en la cual estaba excluida la Europa latina. Inglaterra se convertía en la potencia mundial y dominaba todos los mercados pero aún la velocidad de circulación de la mercancía no contentaba al capital. El desarrollo tecnológico hizo posible acelerar la circulación de la mercancía con

lo que la fase imperialista se constituyó un hecho a fines del siglo XIX, en la fase de mayor optimismo de la modernidad capitalista.

3.2. Imperialismo

El imperialismo fue el proceso que marca la madurez del proceso de acumulación capitalista y el inicio de una fase de reproducción veloz en la cual distintos actores disputarán la hegemonía de los mercados periféricos. Tuvo un componente político (anexión de territorios) y económico (control de mercados sin colonización) en el cual hubo un factor determinante para la expansión industrial y nuevos mecanismos de dominación contra el proletariado internacional: la producción en cadena o fordismo.

Sin embargo, el hecho de contar con satélites en gran parte del mundo, permitió al proletariado europeo una leve mejora de sus condiciones de vida (principalmente a través de la presión, una vez difundidas las teorías emancipadoras del marxismo) aunque un número considerable aún debía emigrar a otras tierras para sobrevivir. Uno de estos proyectos exitosos de colonización fue Estados Unidos. Aún no preparado para disputar la hegemonía mundial, debió esperar el choque de los grandes países que disputaban la carrera imperialista para tener el control total de los mercados. De ese enfrentamiento económico se pasa a un irreconciliable problema político que deviene en la primera guerra mundial. El período de entreguerras significó que el orden mundial no quedó resuelto lo que devino en un nuevo enfrentamiento más sangriento, la segunda guerra mundial, en el que sí se logró reordenar el mapa económico.

Estados Unidos logró la hegemonía a través del debilitamiento de Europa (por el desgaste de la guerra) y Rusia lo secundó a través de un programa de capitalismo de Estado que escaló a un enfrentamiento ideológico (aunque no terminó en conflicto real) que se llamó guerra fría. El imperialismo entonces se redujo básicamente a dos modelos (socialista y capitalista) que disputaban un mercado mundial, pero tras la crisis del agotamiento capitalista a fines de los 60 surgió un nuevo actor (Japón) que revolucionó la técnica y la industria y que facilitó la caída del proyecto imperialista ruso a fines de los 80. En ese período Estados Unidos se transforma en un imperio sin contrapeso, secundado por Europa y las economías fuertes de Asia. La acumulación capitalista- y por ende, el

imperialismo- en el siglo XXI no se detiene por una razón lógica de la historia del capital: éste necesita recrearse y ampliarse una y otra vez.

4. Definición de salario mínimo

El propósito de incluir este numeral en el trabajo es sustentar la decisión de tomar como referencia el salario mínimo para el cálculo de la visión económica propuesta. Según la definición del código sustantivo del trabajo en Colombia en el artículo 145 del capítulo II, el salario mínimo es el que todo trabajador tiene derecho a percibir para subvenir a sus necesidades normales y a las de su familia, en el orden material, moral y cultural.

Así mismo en artículo 146 del mismo código se establece que para la fijación del salario mínimo se deben tener en cuenta factores como costo de vida, modalidades del trabajo, capacidad económica de las empresas y condiciones de cada región o actividad económica.

Al considerar la capacidad económica de las empresas como un factor determinante a la hora de la fijación de salario mínimo, permite que este pueda ser fijado en común acuerdo entre empresarios y sindicatos, puesto que la filosofía de la norma ha sido lograr que los intereses de las partes involucradas y que se afectan de una u otra forma con la fijación del salario mínimo, confluyan en un punto que permita el equilibrio.

En los últimos años lograr el incremento del salario mínimo ha sido difícil, los intereses de uno y otro grupo han superado los límites de ambos grupos y ha sido necesario que se fije por decreto.

4.1. Excepciones del salario mínimo

El salario mínimo no se aplica en los casos en que el trabajador no tiene una jornada de trabajo y opera bajo la figura de comisiones. Así lo ha considerado la Corte Suprema de Justicia en sentencia de febrero 21 de 1984.

En los casos en que el trabajador labora menos de la jornada máxima legal, el salario mínimo será proporcional al tiempo laborado. Quiere decir esto que si el trabajador labora medio tiempo, devengará medio salario mínimo.

Debemos recordar que existen dos jornadas máximas: la de 48 horas semanales y la de 36 horas semanales, por lo que quienes estén sometidos a la jornada de 36 horas, devengarán el salario mínimo completo aun cuando sólo trabajen esas 36 horas puesto que esa es su jornada máxima.

Es pertinente recordar también, que si bien un trabajador si labora menos de la jornada máxima, devengará la proporción correspondiente del salario mínimo [si es que fue contratado con el salario mínimo], para el caso de los aportes a seguridad social, la base del aporte no puede ser inferior al salario mínimo.

4.2. Definición de Informalidad laboral por acumulación y análisis de cifras.

De acuerdo con los dos niveles de clasificación utilizados por Jaramillo:

1. Trabajadores “cuenta propia” que laboran solos y cuya lógica no es la acumulación sino el intercambio de valores de uso diferentes a los que el produce.

2. Trabajadores que para alcanzar un mínimo nivel de cooperación articulan a otros trabajadores, y estos colaboradores eventualmente reciben un salario o una participación en el precio de venta del producto. En la artesanía urbana europea correspondiente a la transición del feudalismo al capitalismo, y sobre la cual Marx hizo algunas reflexiones, existían núcleos pequeños de trabajadores clasificados en jerarquías: maestros, oficiales, aprendices que parecen corresponder a este esquema. Aunque entre ellos podía existir el contrato salarial, su lógica es diferente a la relación capitalista, y es congruente con una situación en la que la explotación está ausente. El que contrata, trabaja él mismo, y en su límite, el salario reconocido corresponde al valor agregado aportado por el trabajador adicional. A veces, como se ha dicho, esta remuneración se da como una participación el precio de venta. De nuevo, operan como agentes mercantiles, pero no persiguen la acumulación.

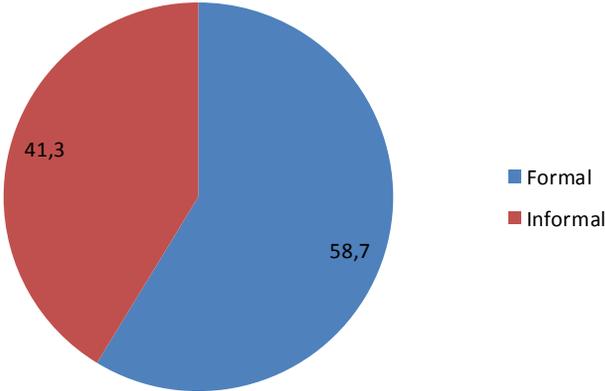
Sin duda, podemos definir nuestro empleado informal como aquella persona que solo dispone de su fuerza de trabajo como mercancía y que cuando va al mercado el ingreso que obtiene por ésta no le alcanza para acumular ni esta es su intención, este ingreso lo usa para intercambiar por otras mercancías vitales para su existencia.

La caracterización de empleo informal será entonces: empleados con o sin contrato que ganan menos de un salario mínimo (\$566.700 año 2012).

Adicional queremos observar que tipo de vivienda ocupan, cual es el nivel educativo alcanzado y cual es la edad promedio.

De acuerdo a nuestra definición y calculada con los datos de la GEIH se calcula una informalidad de 41.3% para el año 2012. Es decir 4.122.323 colombianos aproximadamente ganaron por debajo del salario mínimo.

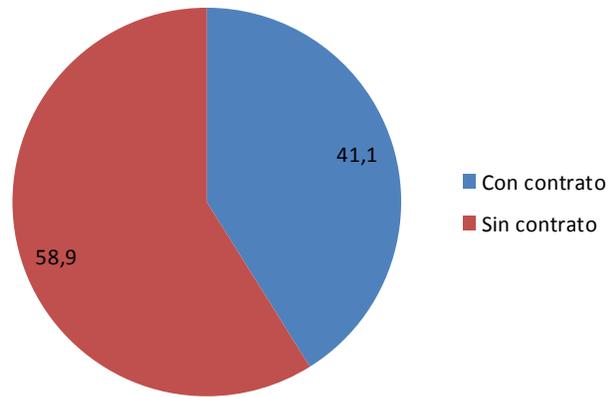
Gráfico 6
Porcentaje empleo informal y formal ingresos inferiores a un SMLV
2012



Fuente: GEIH-DANE

De acuerdo al tipo de contratación, 1.694.365 colombianos (41.1%) tiene contrato, y 2.427.958, es decir el 58.9%, no tiene ningún tipo de contrato.

Gráfico 7
Tipo de contrato ingresos inferiores a un SMLV
2012



Fuente: GEIH-DANE

Lo relacionado a la propiedad de vivienda el 56.8% no posee vivienda propia, mientras el 44.3% de la población con ingresos inferiores a 1 SMLV manifiesta tener vivienda o estarla pagando.

Gráfico 8
Propiedad para ingresos inferiores a un SMLV
2012

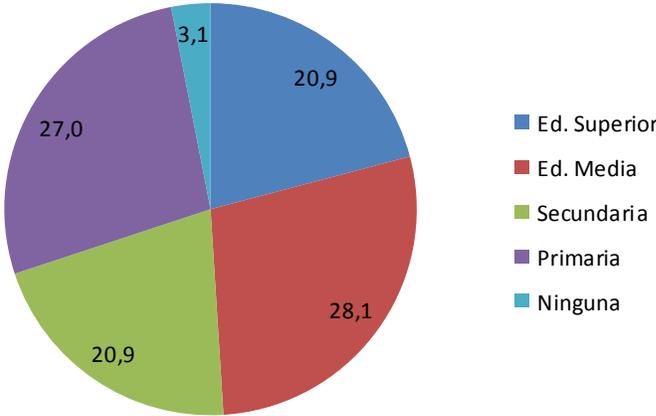


Fuente: GEIH-DANE

Llama la atención el grado de escolaridad que presenta este grupo de ingresos bajos. El 20.9% posee educación superior, 28.1% media, 20.9% secundaria y 27% primaria.

Resultados que superan los estimados según la clasificación tradicional en educación superior la cual presenta un 8.3%, y así mismo para primaria 14.9%. Estas cifras no dejan de generar bastantes interrogantes en cuanto a calidad de la educación, que tan bien están saliendo nuestros profesionales y que tan estrictas son las instituciones que están prestando el servicio. Otro interrogante en el mismo campo es si acaso hay discriminación del lugar de procedencia del egresado, y esto cuanto esta interfiriendo en la posibilidad de obtención de un trabajo acorde a la preparación e inversión en capital humano, por último ¿será un problema de oferta o de demanda lo que genera que nuestro profesionales tengan que vender empanadas en la esquina de la universidad?

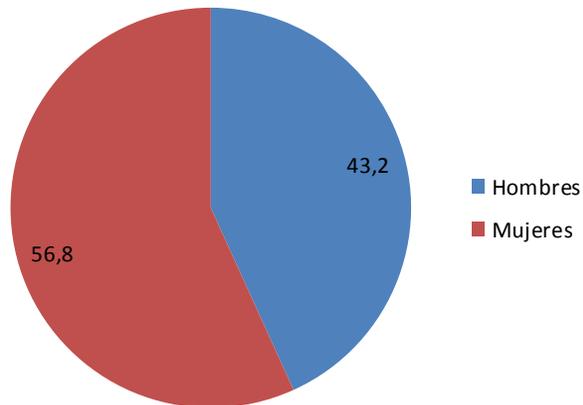
Gráfico 9
Escolaridad para ingresos inferiores a un SMLV 2012
2012



Fuente: GEIH-DANE

Con respecto al género, siguen siendo las mujeres las que mayor porcentaje presenta en este sector 56%. Mujeres que en su mayoría son cabezas de familia, la pregunta que conmueve es ¿qué será de la mujer desplazada, cabeza de familia y sin educación?

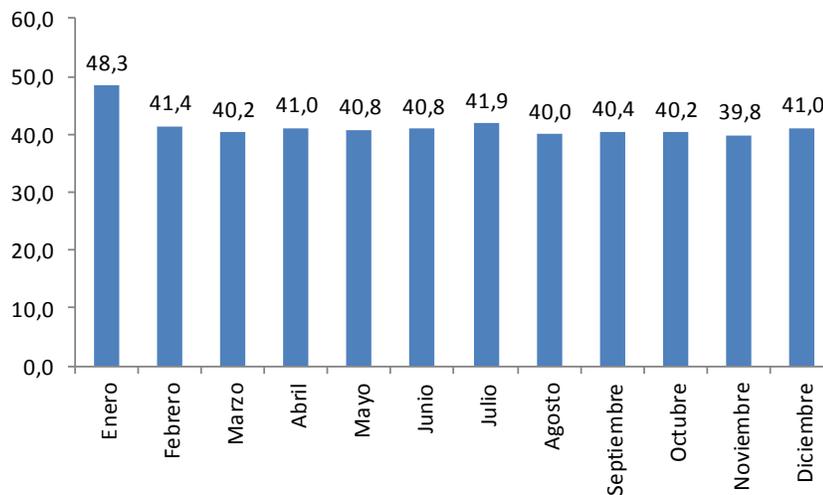
Gráfico 10
Genero para ingresos inferiores a un SMLV
2012



Fuente: GEIH-DANE

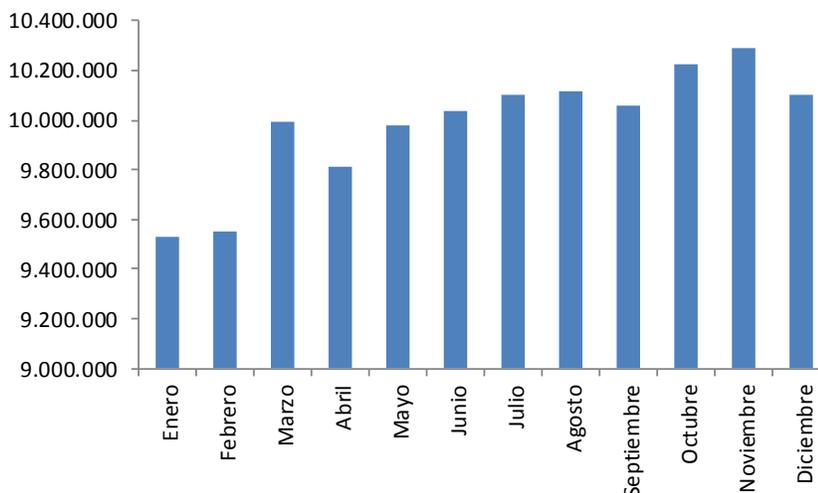
El porcentaje de ingresos bajos presentado en las 13 principales ciudades de Colombia es alto en el mes de enero 48.3%, 4.600.000 personas aproximadamente y muy estable a lo largo del año (40.7%), 4.700.000 personas. Es probable que corresponda con la salida de estudiantes de educación secundaria.

Gráfico 11
Porcentaje mensual de ingresos inferiores a un SMLV
2012



Fuente: GEIH-DANE

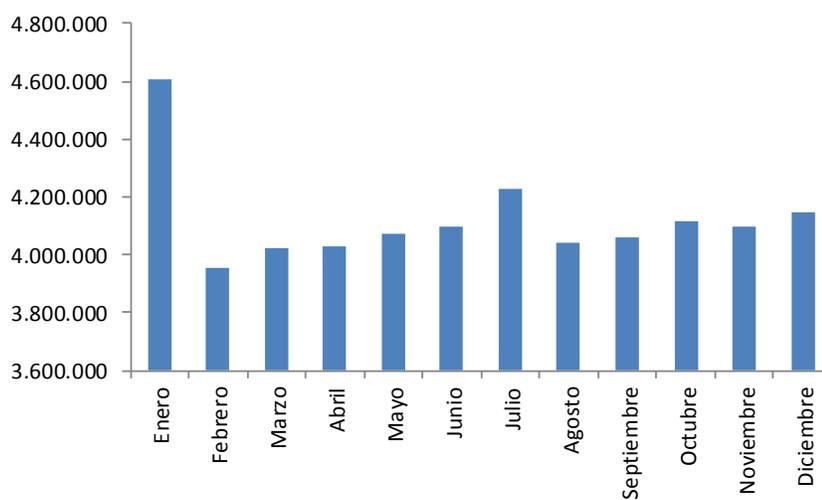
Gráfico 12
Población total ocupada mensual
2012



Fuente: GEIH-DANE

Según las cifras la cantidad de población ocupada mensualmente se muestra baja en enero y febrero, lo cual nos puede reforzar el alto porcentaje de informalidad presentado en enero. Una buena cantidad de bachilleres salen al mercado y esta cantidad de mano de obra no alcanza a ser absorbida, ni por la educación ni por el empleo.

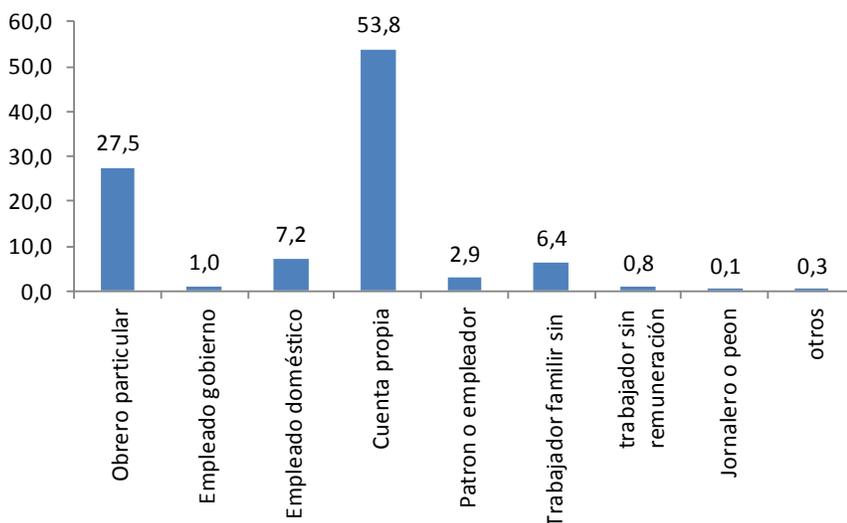
Gráfico 13
Población mensual de ingresos inferiores a un SMLV
2012



Fuente: GEIH-DANE

La posición ocupacional que mayor porcentaje se presenta en este grupo es igual que en la visión institucional: cuenta propia 53.8% y obrero particular 27.5%.

Gráfico 14
Posición ocupacional ingresos inferiores a un SMLV
2012



Fuente: GEIH-DANE

Conclusiones

El trabajo se desarrolla mediante tres historias: historia del concepto moderno de informalidad, historia del origen del concepto a través de la relación entre Agente mercantil simple e informalidad y una breve historia de la acumulación. Todas confluyen en que la informalidad no es ni más ni menos que la medida del trabajo directo de la economía es decir aquel trabajo que no tiene un ingreso para acumular, o aquel que ha sido víctima del proceso de acumulación a través de una historia de explotación. Esto sumando a la definición de salario mínimo nos permitió definir y caracterizar un grupo por una sola variable que es el ingreso.

Al analizar las mediciones resultantes de este grupo dentro de las diferencias encontradas que llaman la atención están: el grado de escolaridad, el tipo de contrato y el alto porcentaje que gana por debajo del salario mínimo.

Con respecto al grado de educación comparado con la visión oficial es superado en todos los casos con excepción de secundaria el cual resulto ser similar, para universidad, media y primaria los porcentajes son bastante más altos. La inquietud es mucho mayor con respecto al grupo de universidad, pues deja como tema de investigación por que tanto profesional ganando por debajo del salario mínimo, será acaso la calidad de las universidades, o discriminación de la institución del egresado o problemas de demanda.

Con respecto al tipo de contrato sobresale un grupo bastante grande que acepta ganar por debajo de lo permitido a cambio de un contrato que le de algún beneficio de ley. No sería sorpresa encontrar que la mayoría de contratos aquí sean por servicio que en tal caso el único beneficio es la seguridad de que le den un ingreso.

Al unir mediciones e historia podemos concluir finalmente que el ingreso es el origen del empleo informal. Ese ingreso que no permite acumular, y que tiene a dos clases bien diferenciadas a través de la historia luchando bajo diversos nombres, esclavos y amos, siervos y feudos, capitalistas y proletarios, formales e informales.

La implicación que nuestro trabajo sugiere en cuanto a la toma de decisiones de política económica es que si se reduce el salario mínimo como política para formalizar el trabajo, lo único que hará es acentuar el sector del empleo informal y elevar el grado de acumulación y pobreza en el país.

6. Bibliografía

Arango Luis E. – Hamann F. (2013) El mercado de trabajo en Colombia: hechos tendencias e instituciones. Colombia. Banco de la República.

Bustamente J. (2012) Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

Castiglia, et al. (1995): “Sector informal: una aproximación a su aporte al producto”. Texto para discusión., No. 10. Equipo Técnico Multidisciplinario, OIT, Santiago.

Cacciamali M (2000) Proceso de informalidad y sector informal. Rexamen de una discusión. Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales. Vol. 6 N. 3.

Campell R. Stanley L. (1997) La calidad del trabajo.(Modelo de capital humano. Becker) En: Economía Laboral contemporánea. Pág 89-125.

Flórez, C.E. (2002). “The function of the urban informal sector in employment”, document CEDE 2002-2004, Universidad de los Andes, Bogotá.

Freije S. (2002) Empleo informal en América Latina y el Caribe. Pág 170 No. 644.

García G. (2008) Informalidad regional en Colombia. Evidencia y determinantes. Desarrollo y Sociedad.

Gran Encuesta Integrada de Hogares –GEIH- DANE año 2012.

Hussmans, R. (1997): Informal Sector: Statistical Definition and Survey Methods, OIT, Ginebra, diciembre.

Jaramillo S. (2012). Heterogeneidad Estructural en el Capitalismo: una mirada desde el Marxismo de Hoy. Documentos CEDE.

Lora E. (1987) Técnicas de medición económica. Colombia. Editorial presencia.

Meghir C. Narita R. Robin J. (2012) Wages and Informality in Developing Countries. Department of economics Yale University.

Marx, K. (1867) El capital. Buenos aires: claridad. Versión resumida por Gabriel Deville; traducción Ana Drucker. (2007).

Moller, Lars (2012) Banco Mundial.

Núñez, J (2002). "Empleo informal y evasión fiscal en Colombia", Archivos de economía, DNP, Documento no. 198.

Ortiz C., Uribe J. (2004) Industrialización, informalidad y comercio internacional. Universidad del Valle.

OIT (1996): El empleo en el mundo. Las políticas nacionales en la era de la mundialización, OIT, Ginebra.

___ (1993): 15ª Conferência de estatísticas do trabalho, Ginebra, Río de Janeiro.

___ (1972): Employment, income and equality: a strategy for increasing employment in Kenya, Ginebra.

Prealc (1978): Sector informal: funcionamiento y políticas. Santiago.

Perlbach I, Gonzalez R. (2003) Informalidad en el mercado laboral argentino: un modelo de probabilidad de ocurrencia.

Presentación José Dario Uribe Seminario "Job reallocation, Productivity dynamics and Trade Liberalization", organizado por la Universidad de los Andes, Bogotá, julio 7-8 de 2005.

Ribero, R. (2003). "Gender dimensions of non-formal employment in Colombia", Documento CEDE 2003-4, febrero.

Smith A. (1776) Riqueza de las naciones. Barcelona. Ediciones Orbis.(1985).

Wikipedia.org (S.F.) “acumulación del capital [en línea] disponible en http://es.wikipedia.org/wiki/Acumulaci%C3%B3n_del_capital, consultado en abril de 2013.