

LA PROXIMIDAD A LA INDIGENCIA Acerca de la economía informal

MIGUEL ANTONIO INFANTE DÍAZ
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE COLOMBIA

Resumen

En este breve escrito el autor presenta un análisis de las características y la dimensión real de la economía informal, y de las condiciones actuales del mercado mundial que la acrecientan. En la primera parte ofrece un paralelo entre la economía formal y la informal desde diferentes perspectivas: institucionalidad, proceso productivo, innovación e invención, productividad y competitividad, finanzas, gestión y trabajo. En la segunda alude a las nuevas realidades que en la actualidad generan informalidad y exclusión social, como son el fundamentalismo del mercado, el determinismo circular del mercado, el crecimiento sin empleo, el fomento y la diversificación del *outsourcing*, la consolidación de un sistema dual pero continuo, la ausencia de intervención estatal con criterio social y las políticas y prácticas antiinmigratorias.

Palabras clave: dualismo económico, exclusión social, competitividad, determinismo del mercado, movilidad del capital, inmovilidad del trabajo.

El autor: Doctor en Ciencias Políticas - Facoltà di Scienze Politiche, Istituto di Politica Economica - Università degli Studi di Bologna - Italia. Investigador del Instituto Latinoamericano de Altos Estudios (ILAE) - Universidad Católica de Colombia y par académico (Conaces) – Ministerio de Educación Nacional. Investigador del Instituto Ipalmo, de Roma, y de la *Rivista di Politica Internazionale* - Nuova Italia Editrice; funcionario de Colciencias, profesor en las Universidades Nacional de Colombia, La Sabana, Externado de Colombia, Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, Jorge Tadeo Lozano, La Salle y Santo Tomás. [miguel.infante04@gmail.com] [mainfante@ucatolica.edu.co]

Recibido: 15 de diciembre de 2009; *evaluado:* 5 de abril de 2010; *aceptado:* 5 de mayo de 2010.

PROXIMITY TO THE INDIGENCIA About the informal economy

MIGUEL ANTONIO INFANTE DÍAZ
UNIVERSIDAD CATÓLICA DE COLOMBIA

Abstract

In this brief paper the author refers to the informal economy features and dimension as well as the today market conditions that increase it. In the first part a parallel between the formal and the informal economies is offered in terms of institutional framework, productive process, productivity and competitiveness, innovation and invention, finances, management and labour. In the second one an approach is offered to the new realities that in the global economy increase informality and social exclusion as market fundamentalism, circular market determinism, growth without employment, outsourcing diversification, consolidation of a dual but continuous system, social inspired governmental intervention absence and migration discriminatory practices and policies.

Key words: economic dualism, social exclusion, competitiveness, market determinism, capital mobility, labour immobility.

The author: Doctor in political sciences from Facolta di Scienze Politiche, Istituto di Poltica Economica. Researcher of the Instituto Latinoamericano de Altos Estudios and full time professor Universidad Católica de Colombia, academic peer-CONACES- Ministerio de Educación Nacional. Researcher from Instituto IPALMO of Rome, Italy; member of “Rivista di Politica Internazionale” Nuova Italia Editrice; Member of Colciencias, Professor at Universidad Nacional, Universidad de la Sabana, Universidad Externado de Colombia, Universidad del Rosario, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Universidad La Salle, Universidad Santo Tomás. [miguel.infante04@gmail.com] [mainfante@ucatolica.edu.co]

Received: December 15, 2009, *Evaluated:* April 5, 2010, *Accepted:* May 5, 2010.

“En el estado más elevado de prosperidad social la gran masa de los ciudadanos no tendrá más recursos que su industria diaria y, por consiguiente, estará siempre próxima a la indigencia”.

(J. Bentham)

El comportamiento reciente del mercado laboral en Colombia presenta, entre otros, los siguientes indicadores: a finales de 2008 el 57,7% de la población económicamente activa estaba en la informalidad. En julio de 2009 el desempleo llegaba al 12,6%. En septiembre de 2009 sólo el 30% de la población ocupada estaba vinculada al sector formal bajo alguna forma de contratación. El 70% de esta franja devengaba el salario mínimo.¹

Si se ajusta el 57,7% de la población informal por la tasa de dependencia (2,6) se concluye que el 72,7% de la población colombiana deriva su subsistencia de actividades informales. Sumando el total de la población desempleada, la informal y la que devenga sólo el salario mínimo, se constata que aproximadamente el 92% de la fuerza de trabajo está en condiciones de precariedad laboral. Traducidos estos guarismos en valores absolutos, tenemos: 2.665.000 personas desempleadas; 10.963.000 en la informalidad; 4.000.000 con salario mínimo; y 30.702.000 colombianos subsistiendo gracias a la actividad informal. Entre los muchos rasgos de la economía colombiana que hacen de ella una “economía dual”, el de la precariedad laboral es el de mayor significado y magnitud.

Respecto del tema de la economía informal, desde el punto de vista conceptual y analítico (y, por lo mismo, de políticas pertinentes), existe una gran confusión e indefinición, no obstante la amplísima literatura nacional e internacional existente sobre el tema. En torno a ella gira una muy variada gama de expresiones que, dependiendo del contexto, quieren ser definiciones, caracterizaciones y hasta estigmatizaciones. El DANE no publica cifras sobre ella desde finales de 2008 porque está dada a una labor de reconceptualización que es de esperar ayude a la caracterización y dimensionamiento de esta economía, lo cual ha de ser muy útil en términos de indicadores, metodologías y definiciones políticas.²

¹ CORREA, Jorge, “En Colombia, globalización trajo mayor informalidad”, en *Portafolio*, 6 de noviembre de 2009.

² Para el DANE, hasta ahora, son trabajadores informales: 1. Los empleados y obreros de empresas que ocupen hasta 10 personas en todas sus agencias y sucursales, incluso el patrono o socio; 2. Los familiares sin remuneración; 3. Los que laboran sin remuneración en empresas o negocios de otros hogares; 4. Los empleados domésticos; 5. Los cuenta propia no profesionales; 6. Los patrones o empleadores de empresas de hasta 10 personas.

Cualquiera sea la denominación y la clasificación convencionales, la economía informal (con las buenas excepciones que sin duda se dan), va asociada a precariedad, marginalidad, exclusión, proximidad a la indigencia.³ “A pesar de que no todos los pobres son informales, casi todos los informales son pobres”.⁴ Además (y haciendo una rápida referencia a la actual coyuntura) es una economía a la cual los efectos de la crisis aquejan de inmediato, pero los de la recuperación lo hacen con el tiempo. Es una economía que se beneficia colateralmente, y con buen margen de rezago, de los procesos de recuperación económica luego de fases de recesión o de depresión. Éste es el motivo por que, por ejemplo, la mayor parte de la población colombiana se manifiesta escéptica frente al pregón de recuperación económica que parecen revelar las estadísticas. Efectivamente, la mayor parte de los indicadores económicos captan, hoy y siempre, solamente la realidad de la franja formal de la economía. Hacen referencia tan sólo a una muestra de la economía y de la sociedad, muestra que puede ser representativa en términos de volúmenes de negocios pero no en términos de volúmenes de población.

La OIT, por su parte, ofrece la siguiente caracterización:

1. Empleador: Propietarios de empresas informales, Operadores propietarios de empresas informales.
2. Trabajadores independientes: Trabajadores por cuenta propia, Jefes de empresas familiares (de subsistencia), Trabajadores familiares no remunerados.
3. Trabajadores asalariados: Trabajadores ocupados en empresas informales, Trabajadores eventuales sin un empleador fijo, Trabajadores a domicilio, Trabajadores domésticos, Trabajadores temporales y a tiempo parcial, Trabajadores no declarados.

³ “Antes de la crisis asiática las estadísticas señalaban que en América Latina más del 55% de la mano de obra no agrícola era en el sector informal. Esta proporción varía entre el 40 al 85% en diferentes lugares de Asia y cerca del 80% en África”. CARR, Marilyn y CHEN, Martha. *La globalización y la economía informal: las repercusiones de la globalización del comercio y la inversión en los trabajadores pobres*.

“Entre los años 1990 y 2003, según estimativos del Panorama Laboral (2004), de cada 10 nuevas personas ocupadas, 6 trabajaban en el sector informal. Relacionado a esto, ha venido disminuyendo la cobertura de la seguridad social. Aproximadamente 5 de cada 10 nuevos asalariados tienen acceso a los servicios de seguridad social y sólo 2 de cada 10 nuevos asalariados en el sector informal contaban con esta cobertura en 2003”. ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO, OIT - Oficina Regional para América Latina y el Caribe. “Panorama laboral”, 2004.

“Los niveles de informalidad varían considerablemente entre países, y van de apenas el 30% en algunos países de América Latina hasta más del 80% en algunos países de África, al sur del Sahara, y de Asia meridional”. ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, OMC, y ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO, OIT. “La globalización y el empleo en el sector informal en países en desarrollo”, librería en línea de la OMC. 2004.

⁴ PURSEY, Stephen, “La economía informal”, panel académico, Ginebra, OIT, octubre de 2005.

1. La economía informal frente a la formal

Lo que hoy denominamos “economía informal” se conoció inicialmente como “sector informal” por iniciativa de una misión de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en África a principios de la década de los setenta.⁵ Se trata de una dimensión de la economía a escala mundial y a escalas nacionales cuyo significado y alcance pareciera entenderse prácticamente de forma intuitiva pero que, al momento de tratar de definirla, caracterizarla y medirla, resulta extremadamente compleja. Es un concepto y un universo cuyos contornos son difusos y cuya presencia atraviesa toda la actividad económica, tanto a escala nacional como mundial.

Por economía formal puede entenderse aquel conjunto de establecimientos (productores o comercializadores de bienes y servicios) caracterizados por estar legalmente constituidos y contar con potencialidades y posibilidades ciertas para:

- Alcanzar un buen grado de desarrollo institucional.
- Operar a escala.
- Participar en la cadena productiva en procesos, productos y servicios de ascendente complejidad tecnológica y creciente valor agregado.
- Incorporar invenciones e innovaciones mayores y medulares.
- Alcanzar altas tasas de productividad y de competitividad.
- Acceder a los mercados nacionales e internacionales de crédito.
- Desarrollar eficientes modelos de gestión.
- Vincular talento humano de creciente calificación.
- Contar con una eficiente especialización y división interna del trabajo.
- Garantizar altas rentas de capital y de trabajo.
- Asegurar tasas de ganancias altas y sostenidas.
- Acceder a los sistemas institucionales de seguridad social.
- Tener presencia en la economía transnacionalizada.

En consecuencia, y por contraste o “por descarte”,⁶ la economía informal está constituida por todo ese multiforme conjunto de unidades productivas menores y de trabajadores que no presentan estas características. Desde luego, para que una unidad productiva o un trabajador queden incluidos dentro de esta categoría no se requiere que dejen de cumplir todas estas condiciones. Tampoco puede definirse

⁵ Posteriormente Manfred Max Neef la llamará “economía descalza”. Otros la consideran como una forma de “economía paralela”, “economía de semáforo”, “economía no institucionalizada”, etcétera.

⁶ PURSEY, Stephen. La economía informal, panel académico, Ginebra, OIT, octubre de 2005.

cuáles de ellas no deben cumplir para no ser considerados “informales”. Es un universo que ofrece una variada gama de matices y niveles, de ahí la imposibilidad de definirlo y dimensionarlo con precisión, y por ello mismo la dificultad de hacer un relevamiento estadístico uniforme y que pueda considerarse “completo”. Podría decirse que los rasgos básicos y definitorios de la informalidad son la no constitución legal y la ausencia de todo desarrollo institucional. Sin embargo, la sola constitución formal tampoco daría rango de formal a una unidad productiva o a un trabajador que exhiban carencias importantes en cualquiera o varios de los otros aspectos aquí considerados. Debe tenerse en cuenta que, para efectos de subcontratación, normalmente se exige la constitución formal de la empresa, como podría ser el caso de las que en el anexo denominamos “empresas informales de suficiencia”.

Como puede observarse en el anexo, se proponen siete pautas para la caracterización de la economía informal y para su diferenciación frente a la formal. En la tabla se divide la economía informal en: empresas informales de suficiencia, empresas informales de subsistencia y trabajadores informales independientes. La suficiencia o la subsistencia están dadas en términos de ingresos en cuanto éstos generen o no posibilidades de ahorro y, con ello, posibilidades de capitalización y, por consiguiente, de superación de la informalidad. Son informales las empresas unipersonales y las familiares no constituidas formalmente, las pequeñas sociedades de hecho y los trabajadores independientes, donde prevalecen los rasgos que se explican a continuación y que los diferencian de los establecimientos económicos formales.

1.1. Grado de institucionalidad

- a) Los establecimientos de la economía formal han sido constituidos legalmente, representan la economía formalmente registrada para todos los efectos y en especial los tributarios. Las unidades productivas (empresas o trabajadores individuales) sólo lo son, como requisito formal, en caso de acceder a la subcontratación por parte de una empresa formal o del Estado. Con todo, el hecho de no ser legalmente constituidas no las convierte en ilegales. La posibilidad de acceder a la subcontratación representa ya una potencialidad de superación de la informalidad en cuanto el requisito de la constitución formal normalmente va acompañado de otros, como pueden ser la inscripción al sistema de seguridad social, la calidad del producto o del servicio y el nivel de modernidad, y la formalidad de la gestión. En atención al hecho de no ser registrada, en ocasiones se la considera como una “economía paralela” o como una “economía sumergida” o “subterránea”. De todos modos, hay dos tipos de

economías paralelas: la legal y la ilegal. Esta última es la asociada al contrabando y al comercio de productos ilícitos. El concepto “sumergido” o “subterráneo” no sería tan apropiado para la economía informal en cuanto lleva implícita, así sea metafóricamente, una connotación de ilegalidad. Normalmente carece sí de visibilidad estadística, pero tiene una considerable visibilidad social.

- b) Conforme lo argumentó Douglass C. North, Premio Nobel de Economía en 1993, el nivel de desarrollo de una economía, de una cadena productiva o de una empresa, está altamente condicionado por el grado de desarrollo de sus instituciones.⁷ Éstas pueden definirse como el conjunto de normas que rigen a un grupo social y de entidades que las gestionan. Por su parte, el desarrollo institucional está dado por la presencia de la norma, su poder coercitivo, la eficiencia de las entidades u organismos que la administran y la adhesión y acatamiento por parte de los asociados.

Existe, además, un doble nivel o escenario de la institucionalidad: el externo y el interno a las organizaciones. El externo está dado por la normatividad formal (constitución legal, registro, cancelación de impuestos, seguridad social...). El interno, por reglamentos, procedimientos, organigramas, flujogramas, división y especialización del trabajo.

Desde este punto de vista, la economía formal tiende a verse como la economía institucionalizada, y la informal como la no institucionalizada. Ello puede ser parcialmente cierto; la dificultad está en que, una vez más, se está definiendo la informalidad como una categoría residual. Queda la inquietud de qué tan residual es una economía en la cual está presente, en el caso colombiano por ejemplo, el 57,7% de la fuerza de trabajo, y de la cual depende más del 75% de la población nacional.

1.2. Proceso productivo

- a) Los establecimientos de la economía formal moderna corrientemente tienen producción seriada, de mediana o gran escala, lo cual les genera contracción de costos, incremento de utilidades y mayores posibilidades frente a la competencia. La capacidad instalada les permite beneficiarse de todas las ventajas

⁷ NORTH, Douglas C., *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica, 1995.

asociadas a los rendimientos de escala. La producción informal, en cambio, es de pequeña escala, muy frecuentemente unitaria y de bajo pedido, circunstancias éstas que incrementan los costos de producción, reducen los márgenes de ganancia y minimizan las posibilidades frente a la competencia.

- b) Diferentes de las economías de escala son las “economías de aglomeración”, entendiéndose como tales las derivadas de las externalidades positivas que genera la convergencia en un espacio geográfico determinado de establecimientos industriales, infraestructura de comunicaciones y transporte, consumidores, servicios urbanos, proximidades urbanas, posibilidades de contactos, etc. De este tipo de economías pueden beneficiarse más los establecimientos formales, sin que queden excluidos los trabajadores o las empresas informales.
- c) La transnacionalización de la cadena de valor hace que en la producción de todos los bienes que ofrece el mercado, aun los de menor valor agregado y menor complejidad tecnológica, participen factores, recursos e insumos de una variada gama de países.⁸ A través de ella se hace evidente la nueva especialización y división transnacional del trabajo en la cual las empresas formales (con predominio de las corporaciones transnacionales) participan, con gran poder de mercado, en los procesos y productos finales e intermedios de mayor valor agregado y mayor complejidad tecnológica. Las posibilidades de los trabajadores y de las empresas informales son marginales y se limitan a la producción de componentes, productos y mayoritariamente servicios de bajo valor agregado y tecnologías tradicionales e intensivas en mano de obra de baja calificación. El servicio en el que más hace presencia la economía informal es el comercio minorista.
- d) Peter Drucker (1995)⁹ señala como uno de los indicadores de crecimiento de las personas, el alcance de su geografía mental. Algo similar ocurre en el caso de las unidades económicas; las formales se benefician de las óptimas oportunidades que les ofrecen hechos tan contundentes como la transnacionalización de las cadenas productivas, la conectividad creada por las TIC y los medios de transporte, la movilidad transnacional del capital, el espectacular desarrollo de la logística comercial internacional y los procesos de integración económica, entre otros, mientras que la economía informal, como norma,

⁸ INFANTE, Miguel, *El trabajo, entre lo necesario y lo superfluo*. Bogotá: Universidad Católica de Colombia/ Instituto Latinoamericano de Altos Estudios, ILAE, 2009.

⁹ DRUCKER, Peter. *La sociedad poscapitalista*. Bogotá: Norma, 1996.

tiene un horizonte geográfico recortado; aun en el caso de integración en algún eslabón de la cadena productiva transnacional, como se observará, se trata de una inserción precaria dado el tipo de actividad, el valor agregado y el nivel de remuneración; de cualquier forma, estas unidades productivas son los eslabones más débiles en la cadena productiva transnacional.

Más adelante se hará alusión al contraste actual entre la elevadísima movilidad transnacional del capital y la muy escasa (cuando no nula) del trabajo. Por extensión este hecho afecta igualmente a la economía informal, siendo, como es, una economía de altísima intensidad de trabajo directo y bajísima composición de capital.

1.3. Innovación e invención

- a) La innovación se expresa a través de nuevos productos, nuevos procesos o novedades en procesos y en productos preexistentes. Se da a dos niveles: uno, como “desarrollo” propio de novedades o invenciones (inventos, en fin) logradas a partir de investigación aplicada, laboratorio o ideas transformadoras; el otro, hace referencia a la incorporación de los resultados de la invención en el mercado. En este segundo nivel cualquier empresa u organización se constituye en innovadora cuando introduce nuevos productos, nuevos procesos o novedades en productos y procesos anteriores aunque la novedad no haya sido desarrollada por ella misma sino adquirida, “transferida” o copiada en el mercado. En ese sentido es perfectamente legítimo sostener que el empresario colombiano, por ejemplo, es altamente innovador, mas no inventor. Con todo, sería más riguroso considerar como innovación sólo aquella derivada de desarrollos propios; es esa, efectivamente, la innovación asociada a la actividad de “investigación y desarrollo” y a los respectivos departamentos de las empresas que la hacen.

Es así como se configuran dos categorías de empresarios, sectores productivos o países: aquellos que innovan a partir de invenciones propias y aquéllos que lo hacen a partir de invenciones ajenas. Los primeros lo hacen por acciones de “desarrollo”, los segundos por acciones de “transferencia” (habitualmente internacional), aprendizaje o copia. Adicionalmente es necesario distinguir dos niveles en la innovación misma: la mayor y la menor. Establecer la frontera entre una y otra puede resultar arbitrario, pero, a manera de aproximación, la primera es la que implica un cambio radical en las características básicas del producto o del proceso; la segunda, por su parte, afecta aspectos periféricos

o simplemente funcionales. Ejemplo de la primera es la introducción de una nueva generación de computadores; de la segunda, el diseño de un nuevo *mouse* o de una nueva consola. Debe observarse, sin embargo, conforme lo destaca el Programa BID/Cepal (1980)¹⁰, que este tipo de innovaciones menores pueden en ocasiones ser fuente de ganancias significativas para el empresario que las desarrolla o las adopta.

- b) Hecha esta necesaria conceptualización, pueden quedar suficientemente esclarificadas las posibilidades innovadoras de las unidades económicas informales: las limitaciones de recursos, la carencia de capital de riesgo y el tamaño mismo del negocio les dejan oportunidades de innovación sólo por aprendizaje, transferencia o copia (cuando no interfieren restricciones por el régimen de propiedad industrial) y su horizonte se cierra a nivel de las innovaciones menores.

1.4. Productividad y competitividad

- a) La productividad creciente (asumida como capacidad de producir más y mejores bienes y servicios en una determinada unidad de tiempo) es el punto de despegue (*take off*, en términos de Rostow) para incorporarse con éxito en la economía global. Converge en alta medida con el concepto de eficiencia y es condición *sine qua non* para ganar visibilidad en el mercado. Equivale a la disminución de costos (unitarios, medios, fijos, marginales, totales...) y al incremento en la tasa de ganancia.

Son factores generadores de productividad todas las variables incluidas en el factor residual de Solow: modernización de la planta, la maquinaria y el equipo; educación formal y no formal; experticia acumulada (*on the job training*); mejoramiento de los métodos, procesos y procedimientos, así como de la infraestructura... en fin, todas las variables incluidas, a manera de caja negra, en el concepto de progreso técnico inicialmente enunciado por Solow y sucesivamente desarrollado por los modernos teóricos de la economía del cambio técnico (Arrow, Rosemberg, Romer). Es el actual paquete tecnológico constituido por las tecnologías duras (materializadas en la planta, el equipo, la máquina y la herramienta), las tecnologías blandas (presentes en el proceso productivo, el proceso administrativo —gestión— y la logística comercial)

¹⁰ Programa BID/Cepal/CIID/PNUD. Fenómeno tecnológico interno. Buenos Aires, 1980.

y las tecnologías de servicios profesionales (talento humano en todas sus gamas o niveles de calificación, desde el operario hasta el PHD.) En forma prácticamente lineal, el incremento de la productividad deviene en factor y condición principal de la competitividad, entendida como capacidad de alcanzar posicionamiento sostenido en los mercados.

- b) Si se incluye en este análisis la diferenciación entre países generadores y países importadores y usuarios de tecnología, constatamos cómo en los países centrales las variables de la productividad y de la competitividad son endógenas (coherentemente con la teoría del crecimiento endógeno (Romer, Grossman, Helpman, Lucas) y cómo en los periféricos son de carácter exógeno. Sería redundante insistir sobre lo obvio: la productividad y la competitividad son patrimonio de la economía formal, de carácter endógeno en los contextos generadores de conocimientos y tecnologías, y exógeno en los importadores y usuarios.¹¹

1.5. Finanzas

- a) Otro de los factores diferenciadores entre la economía formal y la informal es el autofinanciamiento y el heterofinanciamiento. Las unidades económicas informales nutren su actividad, sus inversiones y su eventual crecimiento mediante la reinversión de utilidades. En la medida en la cual el empresario va accediendo a la economía formal va superando el autofinanciamiento y acercándose a la intermediación financiera. Es el fenómeno que actualmente se conoce como bancarización. A ello ayuda, en primer lugar, la superación de la fase de ingresos de subsistencia y, por ende, la posibilidad de acceso al ahorro como primer paso hacia la acumulación y el crecimiento.
- b) Muhammad Yunus, Premio Nobel de la Paz en el año 2006, hizo un aporte definitivo en este sentido al crear y difundir el modelo de “Banco de los pobres”, modelo que en Colombia comienza a ganar vigencia bajo la figura de “Banca de las oportunidades”. La oferta de líneas de crédito en condiciones accesibles a quienes deambulan en los meandros de la informalidad abre posibilidades de capitalización y, concomitantemente, de formalización económica. Es in-

¹¹ Diferente al concepto de desarrollo endógeno de los autores citados, es de destacar el propuesto por la Corporación Nueva Empresa, que publicó en noviembre de 2009 un libro pionero sobre el tema: *El desarrollo a partir de lo local*. PALLARES, Zoilo y CASTELLETTI, Osvaldo. El desarrollo a partir de lo local. Bogotá: Nueva Empresa, 2009.

interesante observar cómo la Academia sueca no le otorgó a Yunus el Nobel de Economía, sino el de la Paz. El mensaje es claro: alguna “conexidad” existe entre marginalidad y conflicto social y político.

1.6. Gestión

- a) En el amplio escenario de las ciencias sociales a lo largo del siglo XX se vio el surgimiento y la consolidación de la administración como disciplina orientada al manejo “científico” de las organizaciones. Desde Taylor y Fayol, hasta los actuales “gurús” de la administración, ha venido tomando forma muy estructurada un cuerpo de doctrina, una muy fecunda conceptualización, al igual que infinidad de prácticas que hacen de la administración (gestión) variable determinante en la conducción de las organizaciones empresariales, en la productividad de los factores, en la competitividad y en la sostenibilidad del mundo empresarial.
- b) La gestión basada en el sentido de los negocios, las capacidades innatas de las personas, la administración empírica, en fin, seguirá teniendo vigencia pero no suficiencia. Es el estilo de gestión de la economía informal, desde luego, una de sus debilidades en mercados en los cuales tienen que convivir con unidades productivas gestionadas con sentido moderno.

1.7. Mano de obra y organización del trabajo

- a) La mano de obra se hace presente en el ámbito empresarial de dos formas: como trabajo o como empleo. Es una diferenciación obvia y que bien puede parecer simplista, pero sus implicaciones son significativas, tanto desde el punto de vista económico como desde el puramente humano. Una cosa es el trabajo entendido como una forma de ser en el mundo, y otra es el empleo entendido como una forma de estar en el mercado. El trabajo como tal es una forma de interactuar con la realidad natural y social para transformarla y adaptarla a las necesidades del ser humano. El empleo es la venta de la fuerza de trabajo a cambio de una remuneración. Con el empleo el trabajo toma la forma de mercancía. En la economía formal predomina la figura del empleo, en la informal predomina la figura del trabajo, y en el mercado les esperan suertes diferentes.

- b) El trabajador informal independiente cuenta con la satisfacción de ser su “propio patrón”, de no estar vendiendo su fuerza de trabajo, de no estar generando utilidades para otro, pero, como contraparte, está más expuesto a los rigores del mal tiempo del mercado. Lleva la peor parte en la competencia desigual con empresas formales pequeñas, medianas o grandes. Y no sólo en el ámbito local, sino en el internacional, como consecuencia de una globalización en manos de oligopolios transnacionales dueños de un creciente poder de mercado. Ésta es la razón principal por la cual la empresa informal se ve cada vez más arrinconada en actividades terciarias de bajo valor agregado y limitadísimos márgenes de ganancia. Debe, además, correr con los costos de la seguridad social.
- c) Al empleado, aunque parezca un símil antihistórico, le sucede algo parecido a lo que le sucedía al vasallo en el régimen feudal: trabaja para el señor a cambio de protección. Lástima que ésta sea una protección tan costosa para el “beneficiado” y tan precaria en términos reales. Como se anotó, del 30% de la fuerza laboral vinculada mediante un régimen salarial en Colombia, el 72% de ella percibe solamente el salario mínimo legal que, bien se sabe, dista mucho de ser el mínimo vital y no alcanza a ser una remuneración de subsistencia no obstante la vinculación al sistema de la seguridad social y eventuales amparos de tipo sindical.

Con la ley 50 de flexibilización laboral de 2003, que amplió la jornada laboral, disminuyeron las posibilidades de captación de ingresos adicionales mediante el mecanismo de las horas extras. Por otra parte, la tendencia de los empleadores a disminuir costos laborales ha generalizado prácticas que deterioran aún más la relación laboral y llegan a generar, de hecho, situaciones de subempleo o desempleo disfrazado, como son: los contratos a término fijo y por breves períodos, los contratos de tiempo parcial, la creación de cooperativas de trabajo asociado y algunas formas de subcontratación y *outsourcing* que, en la medida en que generan intermediación laboral, comprometen los ingresos del trabajador. Es de incluir en este análisis al “empleado” al servicio de un empresario informal: en el empresario informal es mayor la tendencia (explicable) a disminuir costos laborales acudiendo incluso a prácticas por fuera de la ley. De hecho en este submundo con frecuencia entran a operar otras reglas del juego, una especie de contubernio por la subsistencia.

- d) Es de anotar, además, como rasgo diferenciador adicional entre el trabajo formal y el informal, la división y especialización de tareas. En la economía formal

prima la división y la especialización como mecanismo de productividad, mas no siempre la especialización es sinónimo de calificación. Particularmente en los niveles operativos, la especialización es repetición de rutinas que no han sido absorbidas aún por la automatización o por la simple mecanización de los procesos. En la economía informal por lo general no hay especialización en el trabajo: el trabajador cuenta propia, el empleador o el empleado cubren varias, cuando no todas, las acciones del proceso. Esta no especialización se explica, asimismo, por el tipo de actividades, que, como se observó, generalmente se ubican en el sector de servicios de bajo valor agregado, baja complejidad y bajas exigencias tecnológicas.

2. Impacto de la transnacionalización neoliberal de la economía

El momento actual de eclosión del proceso histórico de transnacionalización de la economía, positivo desde luego en muchos aspectos, ha profundizado y ampliado la brecha entre la economía formal y la informal. Según datos del PNUD, en 1989 la distribución del ingreso mundial era: primer quintil poblacional, 1,4%; segundo quintil, 1,9%; tercer quintil, 2,3%; cuarto quintil, 11,7%; quinto quintil, 82,7% del ingreso mundial. Conforme lo señalan diferentes estudios del Banco Mundial¹², la concentración de la propiedad y de los ingresos se ha acentuado notoriamente en los últimos años. En el año 2003 el primer quintil de la población a escala mundial percibe el 1,5% de los ingresos y el último el 85,4%. El 80% de la población percibe sólo el 14,6% de los ingresos.

La distribución del ingreso per cápita entre los países se ha tornado más desigual en las últimas décadas; por ejemplo, en 1960 el PIB per cápita promedio en los 20 países más ricos del mundo superaba en 15 veces aquel de las 20 naciones más pobres. Hoy, esta brecha se ha incrementado hasta 30 veces, puesto que, en promedio, los países ricos han crecido más rápido que los pobres. Por cierto, el ingreso per cápita de los 20 países más pobres se ha mantenido casi inalterado desde 1960, e incluso ha disminuido en varios de ellos.¹³

Son varios los mecanismos a través de los cuales la transnacionalización neoliberal de la economía ha acentuado la exclusión social a escala mundial: fundamenta-

¹² BANCO MUNDIAL. *Perspectivas económicas*, 2009.

¹³ BANCO MUNDIAL, *Perspectivas económicas globales y los países en desarrollo*, 2003, 2004.

lismo y determinismo circular del mercado, crecimiento sin empleo, fomento y diversificación del *outsourcing*, consolidación de un sistema de dicotomía con continuidad, ausencia de intervención estatal con criterio social, y políticas y prácticas antiinmigratorias.

- a) Quizás el rasgo más determinante de la sociedad mundial en estas décadas de transición de siglo sea el fundamentalismo del mercado. Efectivamente, las leyes del mercado se han entronizado como la norma de normas, como el último referente de la conducta humana individual y colectiva. Los destinos del hombre se han dejado a la discreción de la mano invisible del mercado.

Frecuentemente el fundamentalismo se asocia con el milenarismo, sólo que, en cambio de mil años de reinado del Mesías en la tierra, parecen esperarse mil años de imperio del mercado. Dado que milenarismo también es mesianismo, tendríamos que concluir que el nuevo Mesías es el mercado. Pero aquí las metáforas comienzan a develar realidades contradictorias: en primer término, en lugar de la mano invisible está la mano bien visible y poderosa del interés de las grandes corporaciones que, armadas de un extraordinario *mark up*, configuran un gran mercado oligopólico de cobertura mundial, mercado intransparente, en fin, mercado de vendedores. La mano invisible pudo tener alguna correspondencia con la realidad en mercados de competencia perfecta, mas no en el actual contexto de mercados monopólicos y oligopólicos. En segundo término, si algo caracteriza a cualquier forma de mesianismo es el concepto de justicia, que es, sin duda, el más grande de los ausentes en el actual flamante imperio del mercado.

- b) Con ocasión de la crisis financiera y económica desatada en el año 2006, y de las posteriores acciones de salvataje cumplidas por los Gobiernos, se ha oído con frecuencia una expresión reveladora: “Lo que es bueno para la General Motors es bueno para los Estados Unidos”. Es una expresión que pasó a adquirir el rango de axioma. En alta medida resulta aplicable a las corporaciones transnacionales frente a la economía mundial: si la General Motors se hunde, la economía estadounidense también se hundirá; si las corporaciones transnacionales se hunden, igual ocurrirá con la economía mundial. Ha sido tal el poder acumulado por éstas, y tal la concentración de capital, que su fracaso significaría el fracaso mismo del capitalismo; fracaso que daría al traste no sólo con la suerte de las corporaciones, sino con la suerte de todos sus empleados, sus inversionistas, sus consumidores y de todos los agentes

económicos que operan en los diferentes eslabones de una cadena de valor de cobertura mundial.

La gran empresa, tanto del sector financiero como del sector real de la economía, que a mediados de los años ochenta se había sacudido el yugo de los controles estatales y había impuesto la ley de la libertad de elegir, veinte años después, luego de haber acumulado y dilapidado riqueza, se encuentra al borde del abismo y regresa en búsqueda de socorro de un Estado que antes había estigmatizado. El Estado tiene que salvarlas porque lo que es bueno para ellas es bueno para la sociedad. Es así como se da un nuevo episodio, esta vez a escala mundial y de poderoso significado histórico, de “privatización de las ganancias y oficialización de las pérdidas”. Los recursos desembolsados por los tesoros de las grandes economías para salvar a sus grandes empresas representaron billones de dólares que no hubieran desembolsado en pro del logro de los “Objetivos y metas del milenio”. Surge así un determinismo circular del mercado: hoy la supervivencia del capital depende de la respuesta de la sociedad, y el bienestar de ésta depende de la supervivencia del capital.

- c) El libre mercado y la no intervención del Estado se han visto acompañados por principios y fuerzas programáticas que, a manera de nuevos axiomas, resumen el ideario de la economía (y, en buena parte, de la sociedad) de hoy: eficiencia, productividad y competitividad, objetivos en función de los cuales se han ideado y universalizado instrumentos tales como: privatización, desestatización, desregulación, reconversión tecnológica, reingeniería, planeación estratégica, empoderamiento, organigramas planos, reestructuración administrativa y organizacional, *outsourcing*, etc., etc., axiomas que han hecho correr ríos de tinta, enriquecido a las casas editoriales e inspirado toda clase de programas académicos. Todos ellos constituyen el estribillo de la nueva economía. Todos ellos se resumen en un principio tan elemental que pareciera coloquial: “ganar más con menos”; con menos costos y, particularmente, menos costos laborales. Es lo que, muy acertadamente se está conociendo como “crecimiento sin empleo”.¹⁴

¹⁴ José Fernando Isaza observa cómo en el caso colombiano “el nivel de aumento del PIB en el año 2008, el mayor desde 1980, no redujo significativamente el desempleo y conservó el subempleo. Los altos precios de los productos primarios y el auge de las economías de China y la India permitieron en el período 2004-2008 tasas altas de crecimiento del PIB en América Latina, Colombia no fue la excepción y creció a ritmos similares a los otros países, impulsado por las exportaciones de petróleo, carbón y níquel. Pero el desempleo y la informalidad persisten... No es de extrañar este resultado, es consecuencia de la política gubernamental. La revaluación, por sí sola, era suficiente estímulo para renovar y ampliar el aparato productivo; sin embargo, el Gobierno decidió otorgarle beneficios adicionales, disminuyendo la tasa de tributación en forma tal que

- d) El fomento y la diversificación del *outsourcing* han tenido un peso específico importante en este proceso. El *outsourcing* obedece a un criterio muy sano: que cada empresa se especialice (y subespecialice) en la producción de aquel bien o la prestación de aquel servicio para la cual tiene mayor ventaja comparativa o puede llegar a desarrollar una ventaja competitiva. Tiene que ver con la esencia de su objeto social, simultáneamente contrata y subcontrata aquel proceso o paso del proceso en el cual otra empresa tiene mayor ventaja comparativa o más oportunidades y posibilidades de generar ventaja competitiva. Ello, además, adelgaza las nóminas tanto de las empresas contratantes como de las contratadas o subcontratadas. Equivale a la generación de subcadenas específicas dentro de una cadena de valor, ya de suyo transnacional.

En el caso de las corporaciones transnacionales el *outsourcing* va asociado, además, a la práctica de la deslocalización, en virtud de la cual se traslada a países diferentes al de origen la producción, en forma total o parcial, de determinados bienes y servicios, en búsqueda de mercados con regímenes laborales y fiscales más favorables, cercanos a fuentes de materias primas, *commodities* o insumos y mejores posibilidades geográficas y logísticas de exportación. La cadena de contrataciones y subcontrataciones que genera el *outsourcing* se expande y se ramifica hasta llegar a empresas unipersonales y hasta a personas naturales. El efecto que tiene esta ramificación capilar sobre el trabajo se traduce en más adelgazamiento de las nóminas y precarización de la relación salarial y del acceso a los sistemas de seguridad social. Cuando la cadena del *outsourcing* llega a personas naturales toca los confines de la informalidad. La contratación supone sí un mínimo de institucionalización, mas no necesariamente un buen grado de desarrollo empresarial: formalidad legal con informalidad real.¹⁵

las importaciones de bienes de capital tenían reducciones de costos, por ambos conceptos, que superan el 50%. Si a esto se agregan las reducciones impositivas para las inversiones en las zonas francas, no es de extrañar que se hubiera optado por un desarrollo capital intensivo que no privilegia la mano de obra. No deja de ser irónico que las reducciones impositivas a la inversión empresarial se hacen y mantienen al mismo tiempo que se grava con el IVA una parte de la canasta familiar y se aumenta la tributación a los asalariados al reducirse las rentas exentas. Por supuesto que la revaluación aumenta en dólares el salario, pero esto no se traduce sino en mínima parte la mejora del poder de compra de los asalariado". ISAZA, José Fernando. Crecimiento sin empleo. El Espectador, Bogotá, octubre de 2008.

¹⁵ En un documento de la OIT se lee: "Los elementos de apreciación de que se dispone sugieren que la globalización de la economía tiende a fortalecer los vínculos entre pobreza, informalidad y género. La razón, que la competencia mundial tiende a incitar a las empresas del sector formal a sustituir a sus trabajadores asalariados por modalidades de empleo informal sin derecho a un salario mínimo, seguridad en el empleo y prestaciones sociales, y a unidades informales a sustituir a sus trabajadores con contratos semipermanentes sin derecho a salario mínimo y a prestaciones sociales por modalidades de trabajo a destajo o de trabajo eventual sin seguridad en el empleo, salario mínimo y prestaciones. Ello se debe también a que la globalización a menudo impulsa la sustitución de empleos independientes estables por otros más precarios a medida que los productores y los comerciantes pierden su nicho de mercado. Estos cambios, aunados

- e) Este lazo de unión entre la economía formal y la informal se ve acompañado de otros. La “economía de semáforo”, la de los vendedores ambulantes, del “rebusque”, en buena parte está dedicada a la comercialización de componentes, accesorios y hasta productos *high tech*: DVD, cargadores y carcasas de celular, artículos de tocador, dulcería y muchos artículos de marca (no siempre piratas). Por muy marginada que sea, está al servicio de la gran economía formal. Esto significa que, desde la marginalidad, también la economía informal está vinculada a la transnacionalización de la cadena de valor; está ubicada en aquellos eslabones que representan menor valor agregado, menor grado de institucionalización, menores costos laborales, menores tasas de ganancia. A esta economía le es perfectamente aplicable la consigna “consoladora” que se lee en el documental *La pesadilla de Darwin*: “*you are part of a big system*”. Todo esto hace entender que, de hecho, entre la economía informal y la gran economía formal ha tomado forma un sistema de relaciones caracterizado por la dicotomía, la continuidad, la subordinación y (en ocasiones) el conflicto.
- f) La globalización, y más específicamente la transnacionalización de la economía, es un fenómeno tecnoeconómico de formidables potencialidades en términos de costo y de beneficio para la sociedad. De enormes potencialidades en términos de bienestar y de inclusión social, y de malestar y exclusión. El entregar esta nueva realidad a las fuerzas del mercado (y no a unas fuerzas ciegas, sino perfectamente lúcidas) en beneficio de los intereses monopólicos de las corporaciones ha exacerbado las potencialidades negativas, generando malestar y exclusión social a un porcentaje de la población mundial muy superior numéricamente al que sí se beneficia de las potencialidades positivas en términos de riqueza, ingresos, bienestar, calidad de vida y oportunidades de todo orden. Si ese proceso histórico hubiese venido acompañado de una fuerte intervención estatal con criterio social, de seguro los beneficios no se hubiesen concentrado en reducidos grupos sociales, sino que hubiesen derivado

al número cada vez mayor de hombres que se incorporan a la economía informal, tienden a empujar a las mujeres hacia el extremo más bajo de los ingresos de la economía informal: por ejemplo, en ocupaciones como vendedoras ambulantes o trabajadoras industriales a destajo o externas a la empresa”.

“En el caso de las cadenas de confección de prendas de vestir de moda, se registra una marcada desintegración vertical debido a que los principales mayoristas y empresas de marca han abandonado la fabricación para concentrarse únicamente en el diseño y la comercialización del producto; subcontratan ahora esta fabricación y recurren a firmas locales que la subcontratan a intermediarios, los que a su vez subcontratan a productores por cuenta propia y trabajadores a domicilio”. CARR, Marilyn y CHEN, Martha. La globalización y la economía informal: las repercusiones de la globalización del comercio y la inversión en los trabajadores pobres.

en creciente igualitarismo. La ausencia de Estado y el vacío ético dentro del cual se ha cumplido el proceso globalizante han creado las condiciones más propicias para una globalización con exclusión. Se ha dado una globalización del mercado, mas no una globalización de la sociedad.

En una de las mayores contradicciones de la historia, la apertura y la integración mundial del mercado ha beneficiado a los mercados de bienes, servicios y capitales pero ha discriminado en contra del mercado de trabajo. Mercancías tangibles e intangibles y capitales gozan de una extraordinaria movilidad transnacional, no así el trabajo, que, por obra de políticas y prácticas antiinmigratorias, se ve forzado a permanecer en los mercados locales. Participa sí, y como actor protagónico, en la transnacionalización de la cadena de valor, pero desde los mercados locales. El hecho mencionado de “crecimiento sin empleo” ha inducido en las economías centrales un neoproteccionismo en favor del empleo de la mano de obra local a costa de una neoxenofobia frente a la mano de obra foránea. Se ha cristalizado de esta forma otra de las grandes asimetrías históricas entre países centrales y periféricos. En etapas previas del proceso de acumulación y de internacionalización capitalista, éstos mantuvieron sus puertas abiertas a las más variadas formas de inmigración del centro a la periferia, concediendo oportunidades y prebendas al trabajo inmigrante. De ello son testimonio histórico todas las variopintas formas de mestizaje de la era moderna. Hoy, cuando los países periféricos piden nuevos mercados para su mano de obra excedente, no encuentran reciprocidad histórica alguna en los países del centro.

“Encomiables objetivos para la economía”

Los problemas de todo orden generados por el “modelo” vigente de organización de la economía y de la sociedad, y de los cuales en este artículo se señalan los asociados a la “proximidad a la indigencia” en que vive “la gran masa de los ciudadanos”, son de tal magnitud que obligan la reflexión sobre posibilidades de adopción de un “modelo” alternativo. Son muchos los frentes desde los cuales se está iniciando una reflexión muy crítica y muy responsable en búsqueda de respuesta al “imperativo categórico” de construir un esquema de relaciones sociales inspirado en valores de solidaridad, reciprocidad, equidad, justicia y gratuidad que son tan humanos, o más, que los hodiernos de eficiencia, productividad y competitividad, y frente a los cuales no son contrarios ni contradictorios.

La simiente está dada, el suelo está abonado y parece iniciar la germinación. Así lo sugiere la convergencia de propuestas que vienen del ámbito de la intelectualidad y la academia, el empresariado, las organizaciones de la sociedad civil y el debate político. Efectivamente, tanto en las ciencias naturales como en las sociales se multiplican marcos teóricos, conceptuales y operacionales inspirados en criterios de bien común y de respeto al medio natural y social. En el difícil mundo de los negocios y de la producción se abre paso un múltiple discurso de “responsabilidad social empresarial”. En organizaciones de la sociedad civil prosperan con audiencia e impacto crecientes posturas teóricas y militancias sociales de solidaridad y equidad. En el debate político ganan espacio movimientos de trasfondo social democrata que optan por revigorizar el Estado de bienestar como alternativa al Estado mercantil.

En la ciencia económica específicamente, frente a los resultados socialmente negativos de las posturas neoliberales, cobra vigencia esa otra “corriente principal” (*main stream*) de impronta social que va desde la “teoría de los sentimientos morales” de Smith, hasta la teoría de la elección pública y el neoinstitucionalismo. La economía está recobrando su carácter de ciencia social en la gran tradición de Smith, Ricardo, J. S. Mill, Malthus, Bentham, Walras, Pareto, Veblen, Keynes, Sen y North. El tema unificador de esta corriente principal está dado por el bien común, el bienestar social, la equidad, la distribución. Incluso autores como Walras demuestran cómo no es una contradicción *in terminis* postular un “socialismo de mercado” o un “capitalismo social”. Bien cerraba las últimas ediciones de su tratado clásico de economía Paul Samuelson con una queja contra “este obstinado énfasis en la eficiencia (que) no presta atención a la renta de los trabajadores despedidos, de las empresas en quiebra, de las ciudades que se vienen abajo o de los países o de las regiones que pierden su ventaja comparativa”. Y cierra expresando sus reservas frente al mercado: “Damos dos hurras al mercado pero no tres. La última la reservamos para el día en que todo el mundo tenga la oportunidad de encontrar un buen empleo, de tener una renta suficiente y de vivir en un entorno seguro. ¡Son encomiables objetivos para la economía y para los economistas en los próximos 50 años”.¹⁶

¹⁶ SAMUELSON, Paul. Despedida. 16ª ed. en español. Madrid: Mc Graw-Hill, 1999, p. 718.

Pautas para la caracterización de la economía informal

Tipo de unidades productivas Aspectos diferenciadores	Establecimientos de la economía formal	Empresas Informales de suficiencia	Empresas Informales de subsistencia	Trabajadores Informales independientes
1. Grado de Institucionalidad	Constitución legal: sí Desarrollo institucional alto	Constitución legal: mayoritariamente no Desarrollo institucional bajo o nulo	Constitución legal: mayoritariamente no Desarrollo institucional bajo o nulo	Constitución legal: no Desarrollo institucional bajo o nulo
2. Proceso productivo	Escala de producción: grande Ubicación en la cadena productiva: en procesos, productos y servicios de ascendente complejidad tecnológica y creciente valor agregado Presencia geográfica: transnacionalizada	Escala de producción: baja, mediana o unitaria Ubicación en la cadena productiva: en procesos, productos y especialmente servicios de mediana y baja complejidad tecnológica y de mediano y bajo valor agregado Presencia geográfica: localizada nacionalmente	Escala de producción: baja o unitaria Ubicación en la cadena productiva: en procesos, productos y especialmente servicios de baja complejidad tecnológica y de bajo valor agregado Presencia geográfica: localizada nacionalmente	Escala de producción: baja, mediana o unitaria Ubicación en la cadena productiva: en procesos, productos y especialmente servicios de baja complejidad tecnológica y de bajo valor agregado Presencia geográfica: localizada nacionalmente
3. Invención e innovación	Alta e institucionalizada. Presencia de invenciones e innovaciones mayores y menores, medulares y periféricas	Baja y ocasional. Eventuales innovaciones menores y periféricas	Muy baja y ocasional o inexistente	Muy baja y ocasional o inexistente
4. Productividad y competitividad	Altas	Bajas	Muy bajas	Muy bajas
5. Finanzas	Bancarizadas	Ocasionalmente bancarizada. Autofinanciación	No bancarizada. Autofinanciación	No bancarizada. Autofinanciación
6. Gestión	Tecno-científica	Empírica	Empírica	Empírica
7. Mano de obra y organización del trabajo	Especializada y generalmente calificada	Genérica. Ocasionalmente especializada. Ocasionalmente calificada	Genérica. Ocasionalmente especializada. No calificada	Genérica. Ocasionalmente especializada. No calificada

Como puede observarse en el cuadro 1, entre 1990 y 2001 en Colombia la concentración del ingreso, calculada por la relación quintil 5 / quintil 1, se ha acentuado considerablemente. En 1990 era de 11,4 y en 2001 de 19,31. En el 2000 era de 20,85.

Cuadro N° 1
Distribución del ingreso en Colombia por quintiles poblacionales 1990-2001

	Quintil 1%	Quintil 5%	Quintil 5/Quintil 1
1990	4,8	54,1	11,24
1991	4,5	55,5	12,42
1992	4,4	56,4	12,73
1993	4,6	54,6	11,82
1994	4,2	56,9	13,40
1995	4,2	58,7	14,08
1996	4,1	57,2	13,83
1997	3,7	56,9	14,05
1998	3,7	59,8	16,16
1999	3,2	60,8	18,78
2000	3,0	61,7	20,85
2001	3,2	61,1	19,31

Fuente: Departamento Nacional de Planeación, DEE.

Según el principio de la proporcionalidad de las remuneraciones factoriales con respecto al aporte al producto y, en últimas, a la productividad, un cuadro como el anterior se explicaría por la diferencia de productividades factoriales. Si el primer quintil de la población capta ingresos diecinueve veces inferior al captado por el quinto, será porque su aporte al producto fue inferior en la misma proporción.

Referencias

- ARCOS, Óscar. et al. Inserción precaria, desigualdad y elección social. Bogotá: Cinep, 2000.
- AYALA E., José y GONZÁLEZ G., Juan. El neoinstitucionalismo, una revolución del pensamiento económico. *Revista de Comercio Exterior*. México, 2001.
- BANCO MUNDIAL. Perspectivas económicas 2009.
- Perspectivas económicas globales y los países en desarrollo, 2000.
 - Perspectivas económicas globales y los países en desarrollo, 2003, 2004.

- CARR, Marilyn y CHEN, Martha. La globalización y la economía informal: las repercusiones de la globalización del comercio y la inversión en los trabajadores pobres. Documento de Trabajo. Ginebra: OIT, 2002.
- CHEN, Martha; JHABVALA, Renana y LUND, Frances. Apoyar a los trabajadores en la economía informal: un marco de políticas. Sector de empleo. Documento de Trabajo (2) Ginebra: OIT, 2002.
- CORREA, Jorge. En Colombia, la globalización trajo mayor informalidad. Portafolio, 6 de noviembre de 2009.
- CORREDOR, Consuelo. Equidad y política social. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 1995.
- DEPARTAMENTO Nacional de Planeación (Colombia). Indicadores de coyuntura económica: mensual. Bogotá: Unidad de Análisis Macroeconómico, 1998.
- DRUCKER, Peter. La sociedad poscapitalista. Bogotá: Norma, 1996.
- GONZÁLEZ, Jorge Iván. et al. Economía y ética. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2003.
- HENAO, Martha y SIERRA, Oliva. El sector informal en Colombia: realizaciones y posibilidades. Lecturas de Economía. (22), enero-abril, 1987.
- INFANTE, Miguel. La globalización: entre lo técnicamente posible y lo socialmente deseable. CIFE. Bogotá: Universidad Santo Tomás, 2004.
- De arreglos institucionales de desarreglos económicos y sociales. CIFE. Bogotá: Universidad Santo Tomás, 2005.
 - Impacto laboral del proceso actual de cambio tecnológico y nueva división social del trabajo. Gestión y Sociedad. Bogotá: Universidad de la Salle, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, 1 (2), enero-junio, 2009.
 - . El trabajo, entre lo necesario y lo superfluo. Bogotá: Universidad Católica de Colombia/ Instituto Latinoamericano de Altos Estudios-ILAE, 2009.
- ISAZA, José Fernando. Crecimiento sin empleo. El Espectador. Bogotá, octubre de 2008.
- KALMANOVITZ, Salomón. Las instituciones colombianas en el siglo XX. Bogotá: Alfaomega, 2001.
- MERLANO, Alberto. Relaciones laborales en el nuevo milenio. Encuentro de Ascolfa. Barranquilla: Universidad del Norte, 1998.
- NORTH, Douglas C. Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. México: Fondo de Cultura Económica, 1990.
- OCAMPO, José Antonio. Cambio estructural y deterioro laboral: Colombia en la década de los noventa. Coyuntura Económica, Bogotá: Fedesarrollo, 30(3): 81-95, 2000.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO, OIT - Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Panorama laboral, 2004.

- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, OMC, y ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO, OIT. La globalización y el empleo en el sector informal en países en desarrollo, librería en línea de la OMC.
- PALLARES, Zoilo. La asociatividad empresarial: estrategia para la competitividad. 2ª ed. Bogotá: Nueva Empresa, 2003.
- PALLARES, Zoilo; CASTELLETTI, Osvaldo. El desarrollo a partir de lo local. Bogotá: Nueva Empresa, 2009.
- PIZANO, Diego. La globalización; desafíos y oportunidades. Bogotá: Alfa-Omega/Cambio, 2002.
- POLANY, Karl. Nuestra obsoleta mentalidad de mercado. Cuadernos de Economía. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia (20), 1994.
- Programa BID/Cepal/CIID/PNUD. Fenómeno tecnológico interno. Buenos Aires, 1980, s. e.
- PURSEY, Stephen et al. La economía informal, panel académico. Ginebra: OIT, 2005.
- WEISS, Anita (edit.). Modernización industrial: empresa y trabajadores. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 1997.
- La empresa colombiana, entre la tecnocracia y la participación. Del taylorismo a la calidad total. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Departamento de Sociología, 1994.