

**LA INFORMALIDAD COMO ALTERNATIVA RACIONAL ANTE LOS COSTOS
DE TRANSACCION. UN PEQUEÑO AGUJERO PUEDE HUNDIR UN BARCO:
UNA APROXIMACION AL CASO DE BUCARAMANGA SANTANDER**

MARIA LIDIA ROMERO PERILLA

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
BUCARAMANGA**

2013

**LA INFORMALIDAD COMO ALTERNATIVA RACIONAL ANTE LOS COSTOS
DE TRANSACCION. UN PEQUEÑO AGUJERO PUEDE HUNDIR UN BARCO:
UNA APROXIMACION AL CASO DE BUCARAMANGA SANTANDER**

MARIA LIDIA ROMERO PERILLA

Trabajo de Grado para optar al título de Economista

**Director LUIS ALEJANDRO PALACIO GARCÍA
PhD. Ciencias Económicas**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN
BUCARAMANGA**

2013

DEDICATORIA

Quiero dedicar la culminación de esta meta en primer lugar a Dios cuya energía, protección y apoyo he sentido siempre, a mi madre quien con su infinito amor y tenacidad me ha enseñado que todo aquello que se hace con amor y dedicación vale la pena, también quiero dedicar este logro a cada una de las personas que de una u otra forma han hecho parte de mi vida y la han enriquecido enormemente proporcionándome enseñanzas y experiencias de incalculable valor, finalmente dedico este y cada uno de mis logros a la vida misma que ha cruzado maravillosos ángeles en mi camino , esta mi mejor maestra.

María

AGRADECIMIENTOS

En la culminación de esta etapa quiero agradecer a mis padres quienes forjaron en mí sólidos principios y un carácter que agradezco, en especial a mi padre por inculcarme ese amor a la lectura, a creer que todo es posible, a pensar y cuestionar el mundo, y a ser mejor cada día, gracias mi buena estrella. A mi amada madre quien con su infinito amor y ternura ha sido la mejor compañera y maestra en el transcurso de mi vida, gracias por tu incondicionalidad y por estimularme y retarme a ser mejor.

Agradezco infinitamente a cada uno de mis profesores, compañeros y amigos que sin lugar a dudas influyeron en la consolidación de este camino. Agradezco de nuevo a la vida y a Dios por permitirme vivir tantas cosas maravillosas y asumir cada obstáculo como una oportunidad, gracias por permitirme ser lo que soy y seguir mejorando desde el interior. Muy especialmente y para terminar no podría dejarte de lado Jonathan Carvajal, mi amor, gracias totales por creer en mí, por tu apoyo y compañía incondicionales, por las innumerables traspasadas, por tus acertadas opiniones y por tus siempre presentes sonrisas, detalles y alentadoras palabras que sin duda contribuyeron enormemente al logro de esta meta y que me inspiran a afrontar todas las venideras. Para ti mis más sinceros agradecimientos, amor y admiración.

María

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN.....	13
1. EL SECTOR LABORAL INFORMAL, UNA REVISION	14
1.1 UNA APROXIMACIÓN A LOS ENFOQUES TEÓRICOS DEL TRABAJO INFORMAL.....	14
1.2 EL TRABAJO INFORMAL COMO RESULTADO DE LA DISGREGACIÓN LABORAL Y LA REGULACIÓN ESTATAL	17
1.3 ALGUNOS DESEQUILIBRIOS SOCIO-ECONÓMICOS COMO FACTORES DE INCIDENCIA EN LA CONSOLIDACIÓN DE LA INFORMALIDAD.....	20
2. LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO LABORAL INFORMAL	22
2.1 INTRODUCCIÓN	22
2.2. LA ECONOMÍA INFORMAL EN AMÉRICA LATINA Y COLOMBIA.....	23
2.3 CONTRIBUCIONES TEÓRICAS Y EMPÍRICAS COLOMBIA, UNA REVISIÓN DE LITERATURA.....	25
2.4 LA DINÁMICA DEL SECTOR LABORAL INFORMAL EN BUCARAMANGA	27
3. EL MERCADO LABORAL INFORMAL EN BUCARAMANGA: UNA APROXIMACIÓN.....	28
3.1 INTRODUCCIÓN	28
3.2 CARACTERIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD LABORAL INFORMAL EN LA ZONA CENTRO DE BUCARAMANGA	37
3.3 LA PERCEPCIÓN DEL PROBLEMA DE LA INFORMALIDAD DESDE EL GOBIERNO LOCAL.....	43

3.4 PERCEPCION DESDE LA FIGURA DE LOS TRABAJADORES INFORMALES	
46	
3.5 RECUPERACIÓN DEL ESPACIO PÚBLICO COMO META DE LA ADMINISTRACIÓN.....	47
4. LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN DE LA FORMALIZACIÓN LABORAL .	50
4.1 UNA INTRODUCCIÓN A LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN	50
4.2 LA INFLUENCIA DE LA RACIONALIDAD LIMITADA EN LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN.....	52
4.3 UN ACERCAMIENTO A LOS PRINCIPALES COSTOS DE LA FORMALIZACIÓN LABORAL EN LA CIUDAD DE BUCARAMANGA.....	53
4.3.1. Una breve mención acerca de las obligaciones legales básicas de la formalidad.....	57
4.4 UNA APROXIMACIÓN DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN REALES DE LA FORMALIZACIÓN EN BUCARAMANGA ¿POR QUÉ LA INFORMALIDAD ES UNA ALTERNATIVA ANTE ESTOS COSTOS?.....	59
5. CONCLUSION.....	64
BIBLIOGRAFIA	66
ANEXOS	70

LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Gráfico 1. Distribución de vendedores informales por sector.....	30
Gráfico 2. Clasificación de vendedores informales dado su nivel de estudio.....	31
Gráfico 3. Clasificación de vendedores informales por familiares en actividad informal.....	32
Gráfico 4. Tiempo de permanencia como vendedor informal	33
Gráfico 5. Distribución de vendedores informales por tipo de vivienda.....	34
Gráfico 6. Distribución de vendedores informales por ciudad de nacimiento.....	35
Gráfico 7. Distribución de vendedores informales según ventas mensuales.	36
Gráfico 8. Distribución de vendedores informales por tipo de producto comercializado.....	38
Gráfico 9. Clasificación de vendedores informales según su género.....	39
Gráfico 10. Distribución de vendedores informales según su edad.	40
Gráfico 11. Distribución de vendedores informales según su nivel de escolaridad....	41

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Clasificación por ingresos al ejercer actividad laboral informal (mensual).	62

RESUMEN

TITULO: La informalidad laboral como alternativa racional ante los costos de transacción. Un pequeño agujero puede hundir un barco, una aproximación al caso de Bucaramanga Santander.*

AUTOR: María Lidia Romero Perilla **

PALABRAS CLAVES: Mercado laboral informal, racionalidad, costos de transacción, políticas públicas.

En los países subdesarrollados, la informalidad laboral ha venido creciendo a la par del progreso, convirtiéndose en un problema no solo económico sino público para la sociedad y el Estado. En este sentido el presente documento, propone un análisis empírico que considera e invita a examinar nuevas perspectivas, que pueden resultar altamente enriquecedoras y efectivas. Para ello, se ha dividido el texto en cuatro secciones. En la primera, se realiza una revisión teórica del sector laboral informal, y se consideran ciertos desequilibrios socio-económicos que han incidido en la consolidación de la problemática que aquí se aborda, lo cual servirá como base del análisis. En la segunda sección, se examinan las características del mercado laboral informal y se realiza una revisión a la literatura sobre el tema para el caso de Latinoamérica y Colombia, para posteriormente relacionar la actual problemática en Bucaramanga, con el objetivo de analizar y comprender la complejidad e importancia de la informalidad laboral como problema. En el tercer capítulo se realiza la caracterización y análisis del problema en Bucaramanga, a fin de lograr una reflexión y determinar posibles causas que impiden la efectividad y acierto de la política pública implementada en la ciudad; análisis realizado a partir de una confrontación con la realidad y con las perspectivas de los actores envueltos en cierto conflicto de intereses. Finalmente en el cuarto segmento, se proponen los costos de transacción ocasionados por la formalización como factor principal de la ineficiencia de la política pública, abordando la problemática desde una perspectiva que sugiere la racionalidad económica como alternativa fundamental a considerar, terminando con las conclusiones y resultados de la investigación, mediante las cuales se constata la existencia de grandes retos frente al tema.

* Trabajo de Grado

** Facultad de Ciencias Humanas, Escuela de Economía y Administración. Director: PhD. Luis Alejandro Palacio Garcia.

ABSTRACT

TITLE: Labor informality as a rational alternative to transaction costs. A small hole can sink a ship, an approach to the case of Bucaramanga, Santander.*

AUTHOR: María Lidia Romero Perilla **

KEY WORDS: Labor informal market, rationality, transaction costs, public politics.

In the underdeveloped countries, informal employment has grown at the same time as progress, becoming a problem not only to the economy but public environment for society and the state. Having this in mind, this paper proposes an empirical analysis that considers and invites to contemplate new perspectives, which can be highly enriching and effective. Hereby, the text is divided into four sections. In the first section, theoretical informal labor sector is reviewed, and considers certain socio- economic imbalances that have affected the consolidation of the problems addressed in this paper, which serve as the basis of this analysis. In the second section, the characteristics of the informal labor market are examined and the literature on the subject in the case of Latin America, and Colombia is reviewed, in order to relate the current problems in Bucaramanga, aiming to analyze and understand the complexity and importance of informality as a problem. In the third chapter, the characterization and analysis of the problem in Bucaramanga is made, in order to achieve a reflection and identify the possible causes that impede the effectiveness and success of public policy implemented in the city; analysis from a confrontation with reality and the perspectives of the actors involved in a conflict of interest is elaborated. Finally in the last section, the transaction costs incurred by the formalization as a major factor for the inefficiency of public policy are proposed, addressing the issue from a perspective that suggests that economic rationality is a fundamental alternative to consider, ending with the conclusions and results of this research, through which it is found that there are major challenges facing the subject.

*WorkDegree

**Facultyof Humanities, Schoolof Economics and Management. Directed: PhD. Luis Alejandro Palacio García.

INTRODUCCIÓN

A lo largo del tiempo se han consolidado una serie de conceptos que se acercan desde una perspectiva teórica y empírica a la definición de informalidad. Sin embargo aún en la actualidad no hay un consenso sobre éstos. Dificultando una idea clara y objetiva del tema que no ha disgregado aun de manera idónea los diferentes tipos de fenómenos dentro del mercado laboral informal.

No obstante, la importancia del estudio de la informalidad está atada a que, para efectos de política económica, ésta es perjudicial para un país en la medida en que al no controlarse pueden significar baja productividad, poca innovación, reducida recaudación de impuestos o evasión, así como un deterioro en la calidad de vida de los individuos a ambos lados del mercado tanto formal como informal.

Lo que a continuación se pretende es realizar una adecuada revisión de las herramientas necesarias para entender el fenómeno de la informalidad y aplicarlo a un caso real a fin de vislumbrar desde la vida practica ciertas posibilidades y aportes referente al tema que en el futuro, podría ser de desmedidas proporciones si no se le da un tratamiento adecuado, dado los fallidos intentos en la actualidad por combatirlo, lo que sugiere la necesidad de un replanteamiento en la visión del fenómeno de la informalidad .

1. EL SECTOR LABORAL INFORMAL, UNA REVISION

1.1 UNA APROXIMACIÓN A LOS ENFOQUES TEÓRICOS DEL TRABAJO INFORMAL

Desde sus inicios metodológicos, la aproximación conceptual a la informalidad se ha visto enfrentada al hecho de definir y mantener la aplicación de un concepto estático a una realidad dinámica.

Los esfuerzos de la Organización Internacional del Trabajo y los académicos generalmente apuntan tanto a analizar la evolución de la informalidad laboral, de acuerdo a cierta definición estándar, como a evaluar la pertinencia de dicha definición a medida que la dinámica laboral evoluciona. A partir de lo cual se han llevado a cabo diversos estudios que contemplan la aplicación de criterios intuitivos alternos (Flórez, 2002; Núñez, 2002; Ribero, 2003, entre otros). Sin embargo ¿cuáles son las razones que explican desde el punto de vista teórico la existencia de la informalidad laboral? Sobre este interrogante hay que mencionar que en los países subdesarrollados el fenómeno de la informalidad, generalmente, es abordado desde dos perspectivas teóricas: la estructuralista y la institucionalista, pese a que cada una puede explicar solo una parte del fenómeno. Por lo que en la literatura no se ha logrado establecer una caracterización común y satisfactoria.

En este sentido el enfoque estructuralista, relaciona la informalidad con el limitado desarrollo del sector formal de la economía, en cuanto éste no alcanza a absorber toda la fuerza laboral disponible, impulsando a los individuos restantes a laborar en otras actividades de menor productividad o al desempleo. Por lo que la literatura reciente reconoce a ésta como la dimensión de *exclusión* de la informalidad (Perry *et al.* 2007). Así, se trata el mercado laboral por segmentos

según sus características estructurales, esquema fundamentado en lo que se conoce como el dualismo económico (Doeringer y Piore, 1971; Piore, 1980). El dualismo en el enfoque estructuralista plantea desigualdades significativas entre los trabajadores de uno u otro sector en lo que refiere a ingresos y calidad del empleo (estabilidad, prestaciones sociales, condiciones de seguridad e higiene, entre otras).

Dado su énfasis sectorial (macroeconómico), el enfoque estructuralista suele enmarcarse en el lado de la demanda laboral, que en general está relacionado a barreras de movilidad de los trabajadores por no contar con las cualificaciones exigidas por el mercado. Pero, ¿cuál es el origen de la informalidad según esta teoría? La respuesta se encuentra aparentemente en el histórico desbalance entre la demanda y la oferta en el mercado de trabajo. En los países subdesarrollados la abundancia de trabajo no calificado, junto a las exigentes estructuras monopólicas u oligopólicas del sector moderno que no genera la cantidad suficiente de empleos, da origen a la franja informal como una opción para garantizar la subsistencia de los trabajadores y la de su familia.

De acuerdo a esta concepción se puede reconocer una corriente de pensamiento que considera, dentro del fenómeno de la informalidad laboral, cierta influencia de los mercados internos de trabajo en la fijación del empleo y las remuneraciones en el sector formal de la economía. Esta visión es denominada Mercados Internos de Trabajo o MIT cuya fundamentación microeconómica se basa en el enfoque de los salarios de eficiencia, con lo cual no concuerda con la teoría neoclásica tradicional de la fijación de los salarios, en función de la productividad marginal, sino más bien en función de mecanismos salariales adecuados lo que incide en la segmentación laboral.

De otro lado, el enfoque institucionalista, cuyo origen se atribuye al Banco Mundial, se enmarca en la oferta laboral que relaciona la informalidad con una

elección individual y racional de los agentes quienes prefieren optar por la informalidad en vez de enfrentar los costos que el Estado impone a la legalización y funcionamiento de sus actividades (incluyendo la ineficiencia y la corrupción). Así, bajo esta perspectiva, son el Estado y sus normas quienes “distorsionan la economía y generan la informalidad”. Por dichas razones, propone la liberalización de los mercados y la reducción de la intervención estatal en el mercado laboral y plantea las posibilidades de acceso a créditos como parte de las barreras institucionales de entrada a la formalidad.

Cada uno de los enfoques teóricos antes mencionados, poseen una explicación al fenómeno de la informalidad laboral, desde diferentes perspectivas. No obstante, en la realidad los enfoques se entrelazan, a modo de ejemplo, recuérdese que los institucionalistas vinculan la informalidad con aspectos jurídicos y legales, pero tienen que enfrentar la pobreza y la necesidad de subsistencia, fundamento de los estructuralistas. Por estas razones se hace cada vez más evidente la necesidad de articular adecuadamente las teorías. La institucionalista, que hace énfasis en la elección de los trabajadores bajo un análisis costo/beneficio, y la estructuralista, que hace énfasis en las limitaciones de la demanda laboral, a fin de caracterizar mejor lo que es y significa ser un trabajador informal. Sin dejar de lado, que tanto la estructura económica como las instituciones son producto de procesos históricos propios de cada país.

1.2 EL TRABAJO INFORMAL COMO RESULTADO DE LA DISGREGACIÓN LABORAL Y LA REGULACIÓN ESTATAL

Latinoamérica sufrió el impacto de la globalización y de la desarticulación de los procesos productivos desde los 70'. Como bien lo argumentan Mario Damill y José María Fanelli en sus apuntes respecto a "la transición de la crisis de la deuda a las reformas estructurales", las políticas macroeconómicas posteriores a la crisis de la deuda solo lograron acentuar las dificultades y profundizar las desigualdades tanto económicas como sociales. Pese a la mayor cantidad de inversiones directas externas y a los programas de ajuste estructural, el crecimiento económico no generó nuevos puestos de trabajo ni un mayor ni mejor desarrollo regional.

Como consecuencia, la informalidad se expandió y se convirtió en una realidad tangible; en este punto el Estado, con su modelo previo de integración social, se encuentra debilitado y deslegitimizado al no poder garantizar el empleo estable.

Desde aquellos hasta los actuales días, la decadencia de la sociedad salarial se descubre a través de las nuevas condiciones de empleo de los trabajadores en su conjunto, por ejemplo, la brecha entre trabajadores formales e informales respecto a la seguridad laboral es cada vez menor. Además, las organizaciones sindicales ven sus estructuras amenazadas por la baja tasa de afiliación y de representación sindical. Esta disgregación de las estructuras sociales ocasiona, tanto en las zonas rurales como urbanas, profundos traumas en las relaciones sociales de las clases populares que generalmente se asocia con la pérdida de identidades colectivas y con un proceso de atomización social importante¹.

Así pues, Proyecto Regional de Educación para América Latina y el Caribe y la (PRELAC) Organización Internacional del Trabajo (OIT) en un informe elaborado

¹ Bayón, C., Roberts, B., Saravi, G.A., Ciudadanía Social y Sector Informal en América Latina, en Perfiles Latinoamericanos, Revista de la Sede Académica de México de la FLACSO, Febrero 2001

en conjunto que aborda el caso de los microempresarios, de los vendedores ambulantes y de los operadores del transporte público, explican como aquellos desde la década de los 80, se han unido normalmente para protegerse de las reglamentaciones de la autoridad que podrían afectar negativamente sus actividades. Sin embargo, resulta interesante que a diferencia de aquel entonces, la capacidad organizativa por cuenta propia, en torno a posiciones claras frente a determinadas políticas de parte de los trabajadores informales han presentado importantes progresos, lo cual evidencia aún más la carencia de políticas gubernamentales adecuadas y efectivas.

Sin embargo, las realidades cotidianas que diariamente enfrentan los trabajadores informales son duras y complejas: el de tener empleos inestables y de pocas remuneraciones, un acceso limitado a los servicios esenciales y no gozar del sistema de protección social, como bien se ilustra en las posteriores páginas.

Al tomar en consideración el desarrollo de los factores y medidas políticas que han incidido al empeorar el fenómeno de la informalidad a través del tiempo, se vislumbra la posibilidad de que los desaciertos respecto a la problemática se deban en gran medida, al no haber tomado en cuenta con la merecida importancia ciertos aspectos fundamentales tales como:

La capacidad de regulación del estado que en el caso de un margen de acción limitado puede apoyarse en organizaciones gubernamentales y no gubernamentales cuyo rol sea contribuir a promover una mejora en las condiciones de empleo y generar incentivos hacia la legalización de los trabajadores informales.

La importancia de un reconocimiento por parte de los gobiernos de las normas de la OIT² y la eliminación real de los obstáculos jurídicos que dificultan las posibilidades de los trabajadores en la economía informal, además de garantizar la protección a los derechos de todos los trabajadores independientemente de sus empleos.

El tema de las prestaciones básicas que debe garantizar el Estado o, la implementación de un sistema complementario de prestaciones asistenciales³ como lo propone Carmelo Mesa-Lago en un documento del PRELAC, o bien, adaptar el sistema de seguro social tradicional a las características de los trabajadores con el fin de extender la cobertura hacia grupos de la economía informal como lo han hecho México, Jamaica, Costa Rica y Perú⁴.

Finalmente, el aspecto concerniente a la educación o capacitación como instrumento estratégico y fundamental hacia la posibilidad de la inclusión laboral de los informales. Se trata en sí de comprender la complejidad del sistema productivo, con su variedad de formas de organización de las actividades económicas que se interrelacionan de modo complementario, combinado o contradictorio.

² Los mismos deberán ser adaptados ya que los estándares de la OIT difícilmente pueden aplicarse de la misma manera para la economía formal como para la informal. Sin embargo, todos los trabajadores deben ser reconocidos como tales.

³ Mesa-Lago, Carmelo, Protección del sector informal en América Latina y el Caribe, por la seguridad social o medios alternativos, *Más allá de la regulación*, PRELAC, Programa Mundial del Empleo, OIT, 1990.

⁴ Según Mesa-Lago, se buscó implementar disposiciones legales que establecen la obligatoriedad de la cobertura para grupos del sector (en el caso de Jamaica, para todos, en el caso de Costa Rica y de Perú para domésticos) o permiten su afiliación voluntaria (en el caso de México para cuentapropistas y trabajadores domésticos, en el caso de Costa Rica y de Perú, solo para cuentapropistas), sistemas de cobertura universal que no discriminan entre grupos de la población (es el caso de Jamaica) o discriminan entre asegurados o indigentes pero otorgan una prestación igual (por ejemplo, el programa enfermedad-maternidad en Costa Rica), y sistemas de asistencia social que ofrecen prestaciones no-contributivas a los indigentes no elegibles para las prestaciones contributivas (las pensiones en Costa Rica y Jamaica), op.cit, p.303

1.3 ALGUNOS DESEQUILIBRIOS SOCIO-ECONÓMICOS COMO FACTORES DE INCIDENCIA EN LA CONSOLIDACIÓN DE LA INFORMALIDAD

La socióloga María Gallart⁵ referencia un estudio centrado en el tema de las habilidades de la poblaciones vulnerables y excluidas en los países subdesarrollados realizado por Bennell. Quien enumera una serie de problemas a tener en cuenta para la economía informal que se sintetizan en el hecho de que, las intervenciones educativas se enfocan en la educación básica mas no la educación de los adultos. Aunque los trabajadores logran presionar a los Estados demandando formación para el trabajo, la misma no se adecua a las realidades de la informalidad.

Por otra parte, los apoyos a la microempresa se concentran en el sector industrial pese a que en los sectores comercio y servicios se encuentran la mayoría de los trabajadores en situación de pobreza.

La educación y la capacitación resultan vitales para la estructuración de los trabajadores informales: la educación de los adultos permite, cuando se vincula con el trabajo, involucrar los trabajadores en la realización de un proyecto económico autónomo y, de esta manera, constituirse como sujeto social⁶ Para mejorar el panorama de la economía informal es, entonces, importante dotarse de

Estructuras educativas. Pero el mayor desafío para elaborar estrategias educativas y laborales es la heterogeneidad de los trabajadores en la economía informal⁷, lo que hasta el momento no se ha logrado a la hora de formular, proponer y definir políticas que ataquen el fenómeno de la informalidad. Se hace

⁵ Gallart, M.A., *Habilidades y competencias para el sector informal en América Latina*, Documento de Trabajo N°7, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 2002, p.6

⁶ *Ibid* cit., p.8

⁷ Por ejemplo, como menciona Gallart, en el caso de los grupos que llegan a ubicarse en nichos de comercialización o servicio con acceso a la clase media, los trabajadores necesitan tomar decisiones en condiciones de incertidumbre, negociar con otros y en particular con sus clientelas, calcular costos y precios que sean retributivos y que se adapten en el mercado. Estas competencias son fundamentales y hacia ellas debe apuntar la capacitación de estos trabajadores.

fundamental tomar en cuenta los conocimientos, habilidades y experiencias sociolaborales de los trabajadores informales y compartir los problemas que enfrentan a modo de incentivar su inserción a la formalidad.

2. LAS CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO LABORAL INFORMAL

2.1 INTRODUCCIÓN

El término "sector informal" surge como un esfuerzo por categorizar una serie de fenómenos económicos y socioculturales que acompañan el avance de los países del Tercer Mundo y, en particular, de los países Latinoamericanos. Con esta expresión se intenta describir una realidad, no siempre bien definida, relacionada con el desempleo, el subempleo y una serie de actividades que se desarrollaron al ritmo de la rápida urbanización de estos países, heredadas de épocas anteriores, que han permanecido y hacen parte de la realidad económica actual.

Desde una observación empírica del fenómeno de la informalidad según Hernando de Soto (1987), son informales los hechos y actividades mas no los individuos que se dedican a esta. La informalidad no es en ningún caso un sector estático ni preciso de la sociedad, sino una franja de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden sus beneficios. Sólo en contados casos la informalidad implica no cumplir con todas las leyes; en la mayoría desobedecen algunas disposiciones legales precisas....

Es decir, los trabajadores informales serían quienes ejercen su actividad fuera del marco legal establecido, que son clandestinas, no pagan impuestos y en consecuencia son vigiladas y perseguidas por parte del Estado. Así, el sector informal puede concebirse como una alternativa a ejercer el trabajo de manera formal, a causa de las restricciones y las trabas existentes para crear un empresa debido a la excesiva regulación estatal, el largo tiempo que insume la legalización, los múltiples controles y trámites burocráticos, la corrupción de los funcionarios para otorgar las autorizaciones, y de la falta de una normativa legal que otorgue

rápida y fácilmente a los ciudadanos la libertad de emprender, de crear empresas para poder producir. Bien invita esto a reflexionar sobre los procesos que han llevado a la consolidación del problema, hoy de grandes proporciones.

2.2. LA ECONOMÍA INFORMAL EN AMÉRICA LATINA Y COLOMBIA

En el período de la posguerra, América Latina enfatizó las condiciones formales de empleo como principal mecanismo de integración social. A partir de lo cual, el trabajo formal asalariado constituyó la manera legítima y prototípica de obtener los beneficios de la sociedad. Entre 1950 y 1970, de acuerdo a informes del Programa Regional de Educación para América Latina (PRELAC) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en la casi totalidad de los países para los cuales se dispone de estadísticas, se observó un importante crecimiento del empleo “formal urbano” y del sector moderno rural (en comparación con el “informal urbano” y el tradicional rural)⁸.

Se observó una gran incorporación de la oferta de mano de obra a la economía tanto en puestos asalariados como no asalariados. En un primer momento la modernización y la urbanización instituyeron el trabajo asalariado pero luego informalizaron aún más las relaciones de trabajo, y en este sentido se observa una decadencia de las sociedades salariales⁹.

Durante 1980, la economía informal se acrecentó al ritmo de la crisis latinoamericana¹⁰ y alrededor de 1990, la globalización, si bien posibilitó el acceso

⁸ Por ejemplo, entre 1950 y 1970, los dos países con mayor población (Brasil y México), la totalidad de los países de Centroamérica y el Caribe así como otros países de América del Sur (Paraguay, Colombia, Bolivia) elevaron fuertemente la proporción de asalariados en la ocupación total. Sólo los tres países del Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay) ya habían alcanzado a comienzos del período una alta tasa de asalarización, que se mantuvo constante.

⁹ Se pudo observar, por el contrario a lo previsto, un mayor avance de la « campezinación » y una absorción del excedente de mano de obra en trabajo no asalariado

¹⁰ Según el informe de PRELAC-OIT, el desempleo abierto creció considerablemente debido a la reducción en la capacidad de absorción de empleo. Para explicarlo, hay que tener en cuenta el bajo nivel de actividad y el avance de puestos de baja productividad por sobre los de alta, Por otra parte, estos procesos fueron disimulados por el mayor peso de las empresas familiares (sin trabajo

a nuevos mercados y el ingreso de nuevas inversiones, no implicó mayores puestos de trabajo ni un mayor bienestar para la población¹¹.

La economía informal en América Latina se caracteriza como aquella que agrupa actividades en que se requiere poco capital, tecnologías simples y de salarios marginales, un claro ejemplo de estas son las ventas ambulantes. Esto supone que el ingreso de los individuos al mismo es relativamente fácil.

Según la OIT, en 1990, más de la mitad del total de empleados de América Latina hacían parte de la economía informal. En 1997, este porcentaje ascendía a 57,4%, con un incremento de 11,2 % entre ambas fechas¹². Los trabajadores informales a cuenta propia según la misma organización son más numerosos actualmente: se registra un crecimiento importante de los mismos entre 1980 y 2000 en toda la región (salvo en el caso de Brasil y de Colombia en los que los asalariados informales son más importantes)¹³.

En Colombia, la situación de los trabajadores es sumamente complicada teniendo en cuenta los numerosos atropellos a los derechos humanos.

El empleo informal en Colombia ha aumentado considerablemente: en 1994 la población urbana empleada en la economía informal era del 30,3% mientras que, en 1998, el porcentaje se elevó a 37,3% según los datos de la CEPAL.

asalariado), de las pequeñas empresas (por sobre las grandes) y el aumento de los puestos públicos (ver Anexo 2).

¹¹ La liberalización de la economía, la flexibilización del mercado laboral (con la promoción de contratos temporales) y los ajustes estructurales profundizaron las desigualdades en América Latina y fomentaron el crecimiento sin empleo

¹² Hay que tener en cuenta que los datos aportados por la OIT corresponden solamente al empleo no agrícola. Por otra parte, incluyen trabajadores asalariados que trabajan en empresas de hasta 10 empleados, trabajadores por cuenta propia, pero excluyen al servicio doméstico.

¹³ De 1980/1990 a 1990/2000 los trabajadores a cuenta propia aumentaron su participación en la economía informal de 29 a 44%. El aumento se explica por la incorporación de las mujeres en la informalidad (la proporción aumentó de 30 a 54% durante las fechas antes mencionadas).

En la actualidad, el período entre 1994/2000 estudiado por la OIT indica un porcentaje de empleo informal no agrícola de 38%. El 50,7% de las PyMes (rurales y urbanas) son informales. Entre 1990 y 2000, la informalidad en las PyMes urbanas se elevó de 50% a 60,9%. La mayoría de los trabajadores informales son asalariados (62%) y de sexo femenino. En Colombia, como en otros países estudiados, los trabajadores de la economía informal ganan menos que el promedio de Ingreso nacional.

2.3 CONTRIBUCIONES TEÓRICAS Y EMPÍRICAS COLOMBIA, UNA REVISIÓN DE LITERATURA

En Colombia el sector laboral informal fue abordado en principio por los trabajos de Bourguignon (1979), Fields (1980), Uribe y Forero (1984), López et al. (1987) y Magnac (1991). Estos trabajos se centran en mostrar evidencia a favor de la segmentación del mercado laboral colombiano y el carácter anticíclico de la informalidad, al ser influenciados por la visión estructuralista. Otros estudios relevantes sobre el fenómeno de la informalidad son los trabajos de Núñez (2002), Flórez (2002) y Ribero (2003). Sin embargo, el trabajo de Núñez es el primero en Colombia que ha intentado relacionar la informalidad con la evasión de impuestos. A partir de los microdatos de las Encuestas de Hogares para los años 1988 y 1998, el autor halló que la probabilidad de ser informal depende positivamente de la evasión de cargas fiscales.

Por otra parte, Flórez (2002) concluye que el enfoque teórico más adecuado para medir la informalidad en Colombia es la institucionalista y mide el sector informal como los trabajadores que no están afiliados al sistema de seguridad social en salud en el período 1984-2000. Ribero (2003) partiendo de dos definiciones del sector informal, una fundamentada en la posición ocupacional y la otra en requisitos institucionales, encuentra que las mayores diferencias entre formales e informales están en los niveles educativos e ingresos.

Para el 2006 Uribe y Ortiz proponen relacionar las visiones estructuralista e institucionalista para explicar la informalidad, tomando en cuenta las limitaciones que presenta cada uno de los enfoques. La propuesta conceptual es pensar en el primer enfoque como la explicación de la informalidad, del lado microeconómico neoclásico o lado de la oferta mientras que el segundo es la visión macroeconómica o el factor asociado al racionamiento de la demanda laboral del sector moderno de la economía. Esta concepción es interesante ya que permite dar cuenta de un mayor conjunto de actividades y relaciones laborales que se establecen dentro del sector informal y su relación con el formal, las cuales no se podrían capturar si se siguiera una sola visión.

El documento de Mejía y Posada (2007) desarrolla un modelo de equilibrio que argumenta la coexistencia de producción formal e informal en situación de estabilidad y grado óptimo de imposición estatal (*enforcement*) de las normas. Este estudio plantea que la elección de un grado óptimo de imposición estatal conduce a un nivel óptimo de informalidad.

Sin embargo a pesar de los importantes aportes realizados por los estudios antes mencionados, se observa una carencia para el caso colombiano sobre los determinantes macroeconómicos de la informalidad laboral. No se ha establecido cuáles son las relaciones entre las variables de carácter institucional, como son la presencia institucional, la calidad de las entidades públicas y los efectos de la inspección del empleo, sobre la informalidad laboral en Colombia.

Respecto a la visión estructuralista, aunque hay evidencias claras de la relación entre desempleo, nivel educativo e informalidad, no se muestra cuál es la relación entre la estructura productiva y la informalidad. Por otra parte no se toman en cuenta los análisis costo/beneficio de los individuos que pertenecen al sector

informal. En esta línea el presente trabajo pretende dar un aporte sobre esta última relación, lo cual es útil para las recomendaciones de política.

2.4 LA DINÁMICA DEL SECTOR LABORAL INFORMAL EN BUCARAMANGA

Se considera que la totalidad de la economía informal urbana genera un 38% del empleo en Bucaramanga según informe del programa *Bucaramanga como vamos*. Sin embargo, no es cierto que esta actividad contribuya a mitigar el problema del desempleo, ya que quienes se dedican a las ventas informales, lo hacen porque no cuentan en su mayoría con las cualificaciones que el mercado exige para su inserción laboral como asalariados.

En la informalidad, la invasión del espacio público toma forma de autoempleo. Trabajo independiente o rebusque, donde el trabajador informal, en un supuesto ambiente de libertad y autonomía se encuentra sometido a condiciones de trabajo aceptables, ya que se alejan de las condiciones mínimas señaladas por la ley y por la Organización Internacional del Trabajo.

Cada ente económico trata de ser más productivo reduciendo su estructura de costos o ubicándose lo más cerca posible a la demanda de sus productos. Esta lógica, que permite la competitividad y el progreso colectivo, se pervierte cuando el espacio público se convierte en un insumo para el aprovechamiento de una minoría, perjudicando a quienes si respetan el espacio público, lo que genera conflicto e inequidad, por lo que resulta fundamental cuestionarse acerca de las causas que convierten a este fenómeno en un problema permanente.

3. EL MERCADO LABORAL INFORMAL EN BUCARAMANGA: UNA APROXIMACIÓN

3.1 INTRODUCCIÓN

Trabajar a la intemperie no constituye el mejor concepto de un trabajo digno. Se considera que el origen de las ventas que se realizan sin estacionarse temporal o permanentemente en un lugar específico denominadas ambulantes y las estacionarias, es decir, la que se establecen de manera permanente en un lugar determinado del espacio público, corresponden a la expresión de diversos factores de naturaleza social como el desempleo, el desplazamiento y la violencia que condicionan en la mayoría de los casos hacia una típica economía de subsistencia, lo que constituye un problema económico, social y cultural de importantes proporciones.

Los estudios sobre el sector informal incluyen por lo general diversas actividades económicas en: Industria, comercio, servicios, construcción, transporte y otras. La actividad callejera se define como aquella que se realiza en lugares de la vía pública o en espacios reservados para el tráfico vehicular y peatonal; estos pueden ser calles, andenes, parques, plazas públicas, lugares de espectáculos públicos y en general cualquier lugar exterior destinado a la movilidad peatonal o vehicular, generalmente de dominio público.

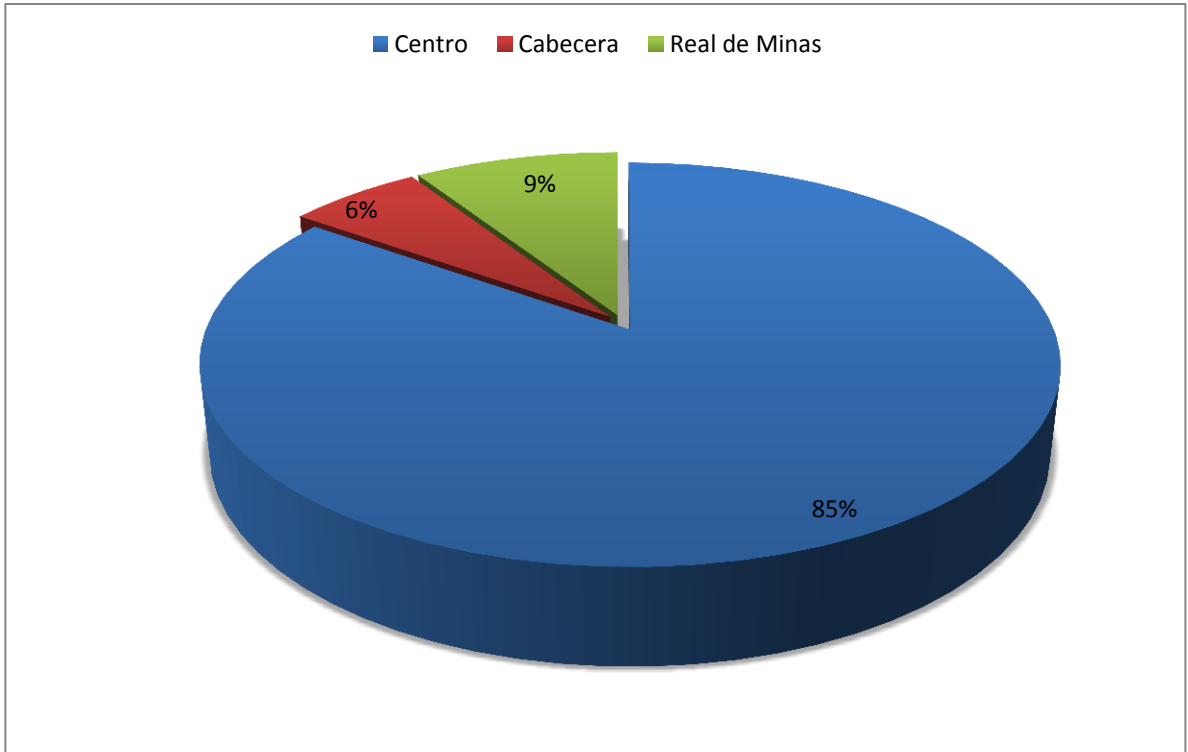
Si bien la composición de los vendedores por grupos es muy heterogénea, se sabe a grandes rasgos de la presencia de personas de la tercera edad, de niños y madres cabeza de familia vinculadas a la actividad informal, lo que sugiere la protección del Estado para estos grupos sociales, a través de programas especiales a cargo de entidades pertinentes del Orden Nacional.

Teniendo en cuenta que: en la ciudad de Bucaramanga el fenómeno de la informalidad o ventas ambulantes ha venido creciendo a pasos agigantados, constituye un estilo de vida y una salida económica para un gran número de familias bumanguesas, a través del tiempo y dada su magnitud ha venido desarrollando conflictos frente a quienes ejercen actividades formales, que su ejercicio contribuye al desmejoramiento de la imagen de la ciudad y al menor recaudo tributario por parte del gobierno local. A continuación se realiza una aproximación a las características más representativas de la población perteneciente al sector laboral informal o callejero bumangués, buscando identificar el perfil de los vendedores informales, entender de cierto modo sus necesidades y el porqué de su comportamiento, pues al fin y al cabo son agentes económicos racionales.

Se procede a analizar por tanto, a partir de datos obtenidos de la Defensoría del Espacio Público algunas de las variables más relevantes para identificar rasgos comunes en los vendedores informales y su distribución de acuerdo al territorio en que ejercen su actividad, nivel de estudios, familiares en el mismo ejercicio, tiempo en la informalidad, tipo de vivienda y ciudad de nacimiento. A fin de complementar en un ejercicio práctico relacionado directamente con la realidad bumanguesa, los conceptos e incidencia de elementos en el fenómeno de la informalidad, que hasta el momento se han ilustrado a lo largo de los capítulos.

En primer lugar resulta relevante saber que el total de datos correspondientes al periodo 2012-2013, con el que se cuenta para este análisis preliminar es de 1.356. La distribución del número de informales en los sectores en que se presenta el fenómeno de las ventas callejeras, siendo estos: la zona Centro, Cabecera y Real de Minas, permite visualizar la concentración de los mismos y por tanto se toma como criterio para analizar posteriormente uno de estos tres escenarios a fin de caracterizar de manera más detallada la situación de informalidad que en la ciudad se presenta.

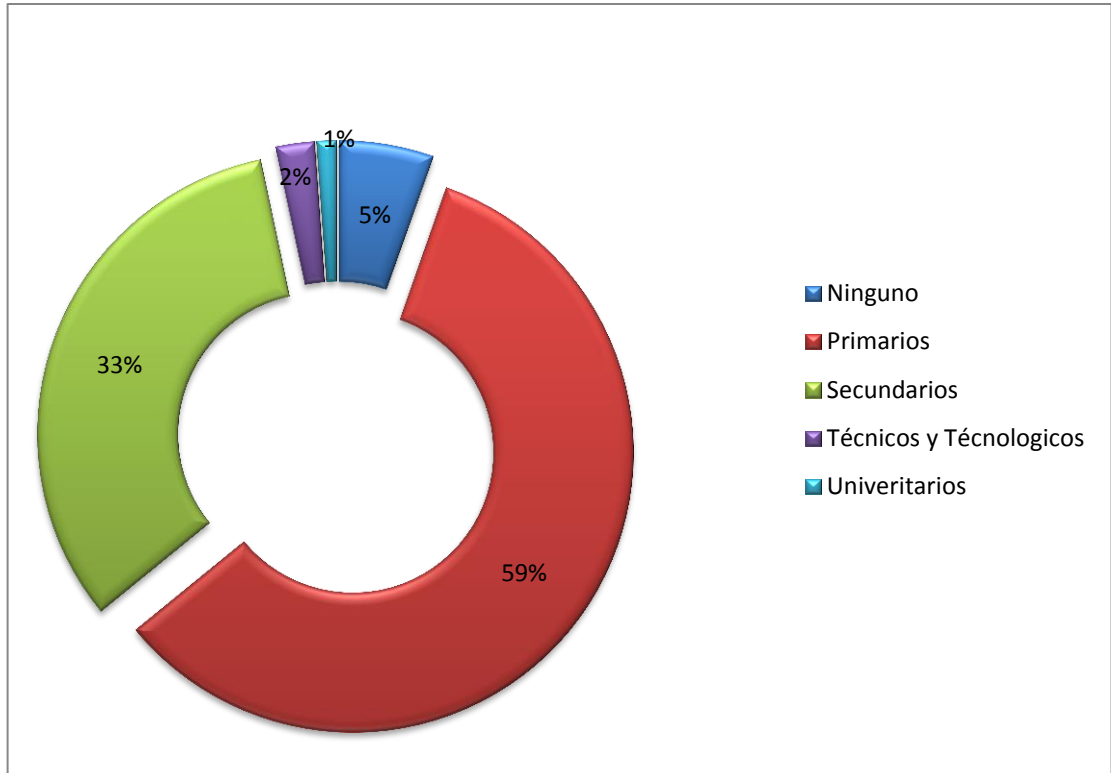
Gráfico 1. Distribución de vendedores informales por sector.



Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaría del Interior de Bucaramanga. Gráfico, elaboración propia.

Como se puede observar en este Gráfico con una proporción de 85% de los vendedores informales correspondiente a 1.153 vendedores, el sector más afectado por el fenómeno de la informalidad es la zona centro, seguido de Real de minas con 122 informales, lo que corresponde al 9% del total y finalmente cabecera con 81 trabajadores informales es decir el 6% restante. Probablemente factores que incidieron en el resultado se deban al tipo de sector que representan, la cantidad de personas que frecuentan estas zonas y el estrato socioeconómico.

Gráfico 2. Clasificación de vendedores informales dado su nivel de estudio.

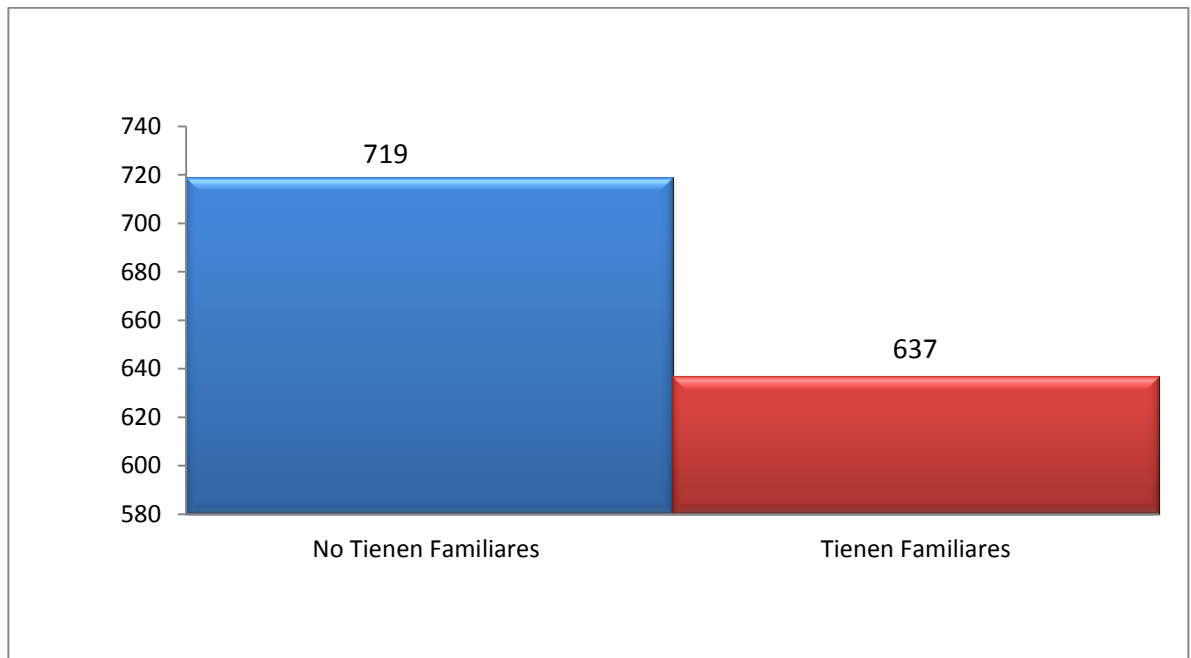


Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaria del Interior de Bucaramanga. Gráfico, elaboración propia.

Según los datos correspondientes a los vendedores informales ubicados en las zonas Centro, Cabecera y Real de Minas, resulta interesante que el 59% de los informales equivalente a 796 personas cuentan únicamente con un nivel de estudio de primaria, lo que puede sugerir que más de la mitad de los vendedores informales están trabajando desde niños o bien que este fenómeno se relaciona con la cobertura en educación para las personas con escasos recursos, incluso hay un 5% correspondiente a 73 personas que no tienen ningún tipo de estudio, y apenas pueden contar el dinero que reciben producto de la venta, el 33% que corresponde a 442 vendedores cuenta con algún tipo de estudios secundarios mientras que el 2% es decir 30 personas tienen un nivel de estudios Técnicos o Tecnológicos y tan solo el 1% equivalente a 15 personas cuentan con estudios universitarios. Lo que permite hacerse una idea del porque estas personas pueden

ser excluidas en el sector formal al no tener la formación que demanda el mercado en este sector.

Gráfico 3. Clasificación de vendedores informales por familiares en actividad informal.



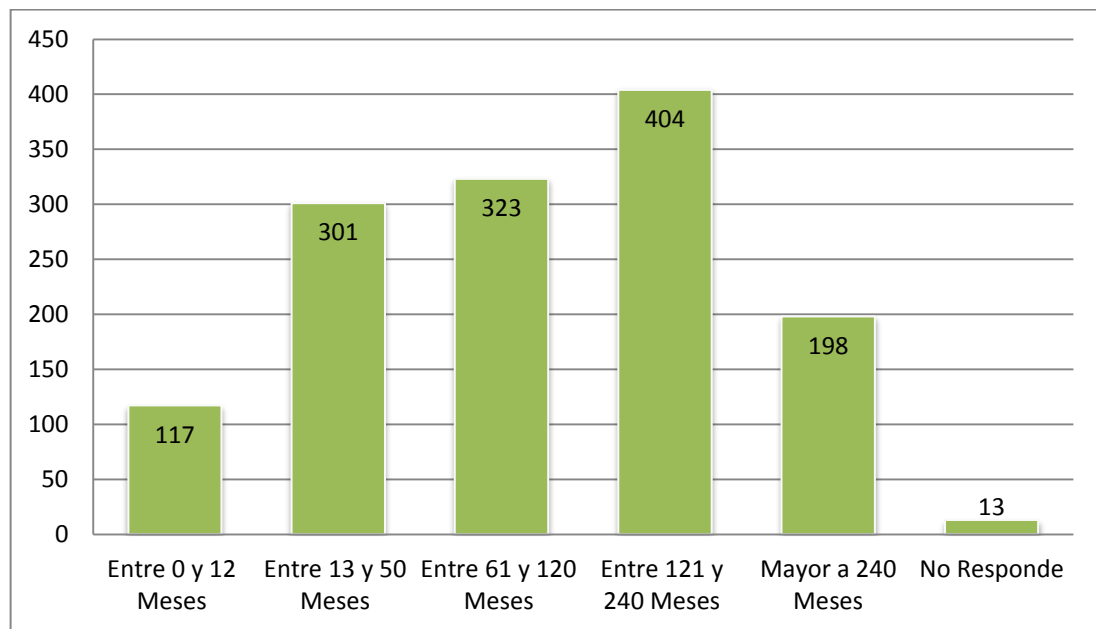
Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaria del Interior de Bucaramanga. Gráfico, elaboración propia.

Como se observa en este gráfico el 47% de vendedores informales encuestados lo que corresponde a 637 personas, tienen por lo menos un familiar que también es vendedor informal y al igual se encuentra invadiendo espacio público. Este dato representa casi el 50% de la muestra y sugiere que la informalidad se ejerce en cierta proporción por más de un miembro de la familia y que esta se desarrolla en la cultura del trabajo informal, sesgando negativamente la posibilidad de inserción al mercado de trabajo formal para las futuras generaciones.

Ahora bien vale la pena cuestionarse acerca de si como lo afirman ciertas teorías, los informales están en esa franja porque quieren o si lo hacen porque no tienen

otra opción, en ese sentido el siguiente gráfico orienta un poco la percepción al respecto.

Gráfico 4. Tiempo de permanencia como vendedor informal



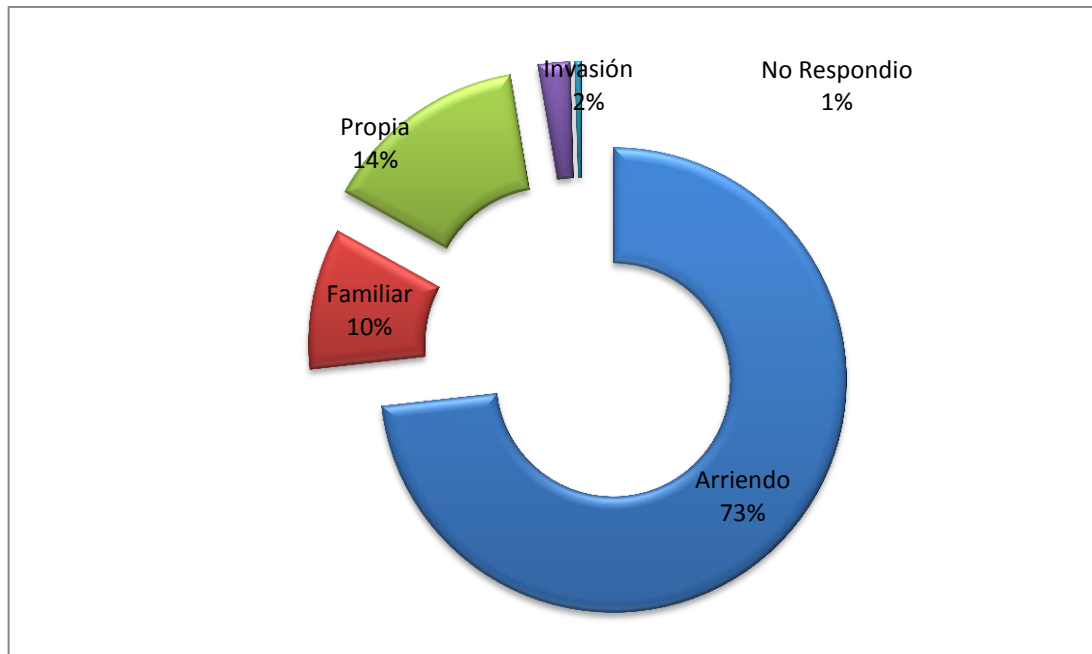
Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaría del Interior de Bucaramanga. Gráfico, elaboración propia.

La tendencia muestra una baja inserción que a lo largo del tiempo se mantiene y aumenta con los nuevos informales, la mayor permanencia se registra en un periodo de 10 a 20 años, punto desde el cual decrece. Los datos sugieren efectivamente una permanencia correspondiente a una importante proporción de la muestra durante un considerable lapso de tiempo, lo que muestra que permanecen en una franja de supervivencia y que con ello de uno u otro modo solventan sus gastos, por lo que tienen incentivos para mantenerse en el sector informal.

Ahora bien, se sabe el grado de escolaridad predominante en la población dedicada al trabajo informal para el caso que nos ocupa, la proporción de

familiares ejerciendo la misma actividad, es decir, la informalidad y su periodo de permanencia en el sector, lo que permite hacerse a grandes rasgos una idea del perfil del trabajador informal, pero, ¿es en realidad esta población de escasos recursos, y pertenecen a la informalidad por falta de oportunidades o por limitantes que dificultan su inserción a la formalidad? Una variable que pretende esbozar una idea que aclare el interrogante planteado refiere a las características del tipo de vivienda del informal ¿es en arriendo o propia?, ¿son sus ingresos los suficientes para lograr adquirir su vivienda propia o por el contrario la tendencia muestra una baja adquisición?

Gráfico 5. Distribución de vendedores informales por tipo de vivienda.

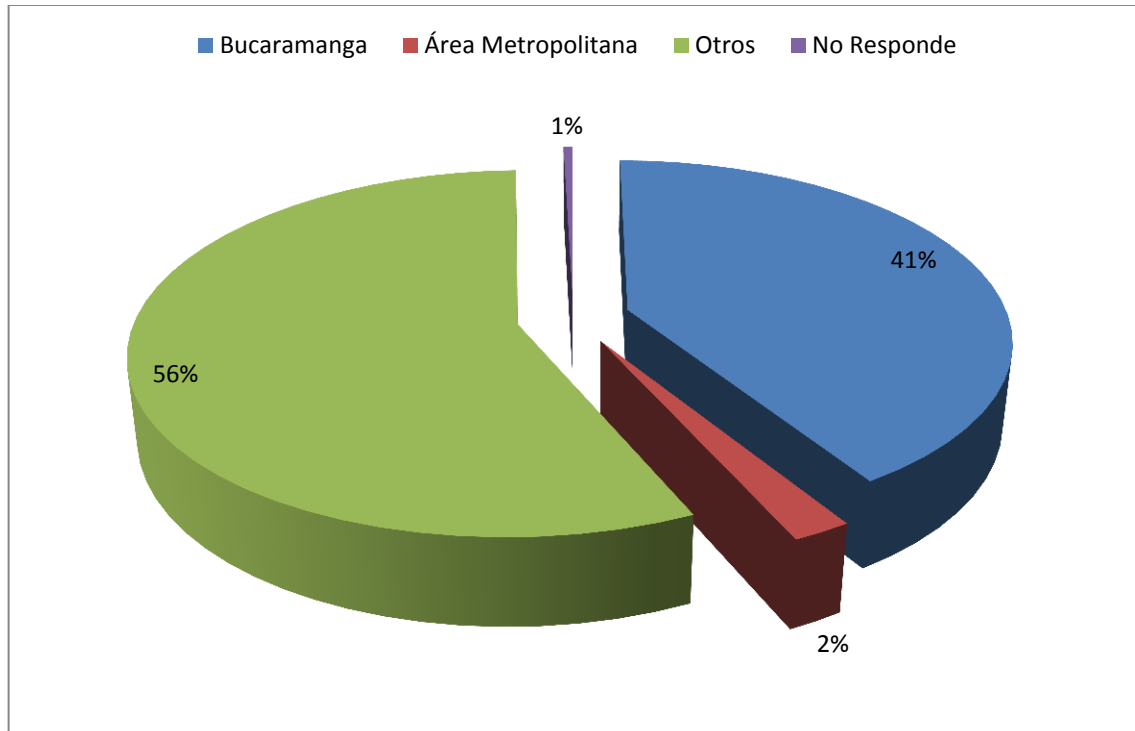


Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaria del Interior de Bucaramanga. Gráfico, elaboración propia

El 73% de los vendedores informales equivalente a 993 viven en arriendo, lo cual los obliga a trabajar incluso los domingos para cumplir con sus obligaciones de alimentación diaria y el pago del arriendo de su vivienda, lo cual sugiere además de condiciones de trabajo precarias, ingresos muy bajos con los que apenas

cubren sus necesidades diarias de sostenimiento, lo cual imposibilita que trabajadores con estas características puedan ahorrar o en su defecto adquirir créditos para la compra de su vivienda propia, por no poseer los ingresos mínimos requeridos.

Gráfico 6. Distribución de vendedores informales por ciudad de nacimiento.

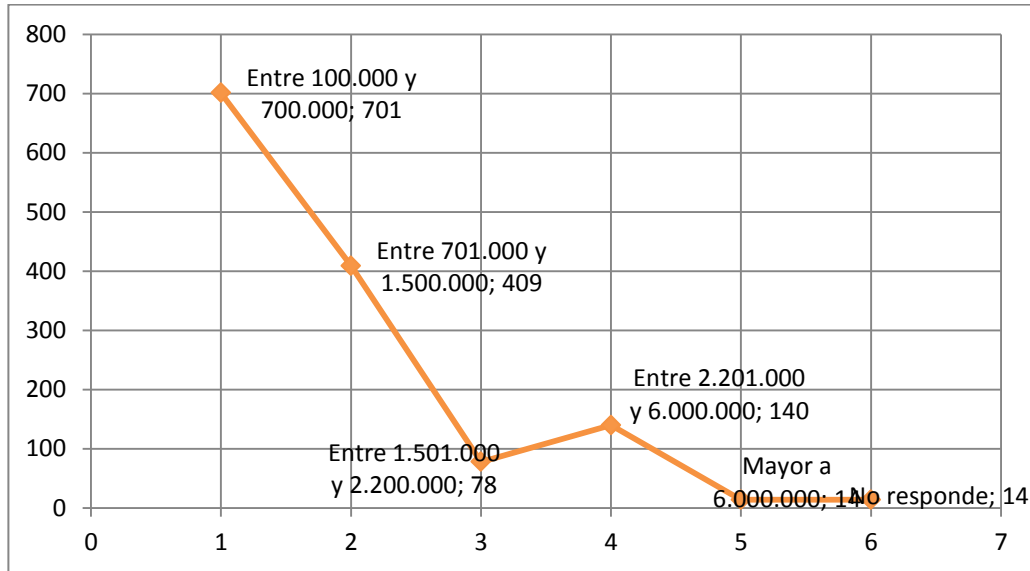


Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaria del Interior de Bucaramanga. Gráfico, elaboración propia.

En cuanto al lugar de nacimiento u origen el 56% de vendedores informales que se encuestaron no nacieron en Bucaramanga y su área metropolitana, mientras que tan solo el 41% de los vendedores informales están ocupando el espacio público de la ciudad son nacidos en Bucaramanga. Podría ser este el resultado del fenómeno migratorio, a consecuencia de desequilibrios económicos y sociales, desplazamiento forzado y violencia o sencillamente perciben la posibilidad de mayores oportunidades en la urbe bumanguesa al insertarse al mercado informal.

¿Y en cuanto a los ingresos, que arrojan los resultados? ¿Es buen negocio aquel del comercio informal, en Bucaramanga?

Gráfico 7. Distribución de vendedores informales según ventas mensuales.



Fuente:

Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaría del Interior de Bucaramanga. Gráfico, elaboración propia.

Finalmente el 52% de vendedores informales de la ciudad de Bucaramanga tienen ventas netas por un valor inferior a \$700.000 pesos, lo cual refleja que en la actualidad la mitad de vendedores informales ubicados en el centro, Real de Minas y Cabecera no se ganan un salario mínimo al mes, y por otro lado podemos observar que existe un 17% de vendedores que superan el \$1.500.000 al mes. Lo cual sugiere incentivos para mantenerse en la informalidad dado un análisis costo/beneficio y el hecho de que este mercado les permite sustentarse a si mismos y a su familia.

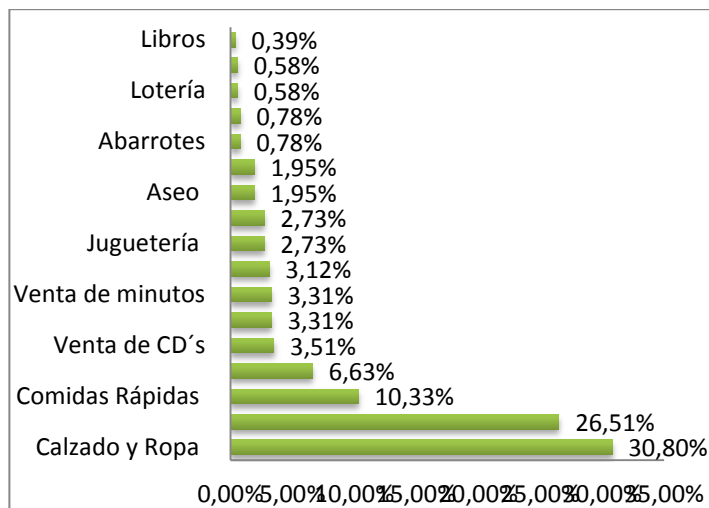
3.2 CARACTERIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD LABORAL INFORMAL EN LA ZONA CENTRO DE BUCARAMANGA

En el presente apartado se analiza específicamente la zona centro con 513 datos correspondientes para el periodo 2012-213, relacionados al tipo de actividad que se desarrolla, genero, edad y estudio de los vendedores informales para dicha zona, en este sentido:

En el análisis de las cifras correspondiente a el gráfico 8, se evidencia que la cantidad de vendedores informales se dedican exclusivamente a vender calzado y ropa un 30,80% y frutas y verduras con el 26.51% que equivale a un máximo de 292 vendedores.

En promedio, más del 50 % de los vendedores se dedican exclusivamente a la comercialización de productos, que se encuentran dentro del sector y que se comercializan por vendedores formales.

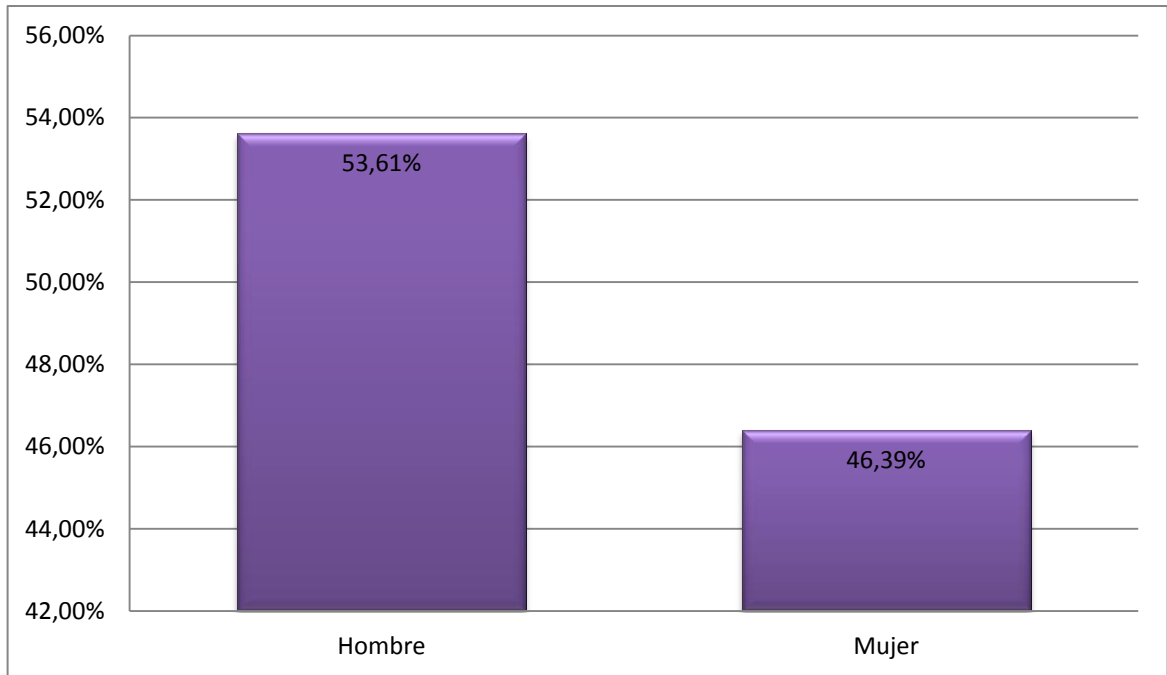
Gráfico 8. Distribución de vendedores informales por tipo de producto comercializado.



Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaria del Interior de Bucaramanga. Gráfico, elaboración propia

Uno de los rasgos más característicos del sector informal, es el hecho de que allí laboran todo tipo de personas sin importar su género o condición, en ese sentido resulta interesante examinar en qué proporción están distribuidos los hombres y mujeres en dicho mercado, lo que puede sugerir que quienes se insertan en esta franja, lo hacen con la esperanza de sustentar a sus familias a causa de ser jefes de hogar.

Gráfico 9. Clasificación de vendedores informales según su género.



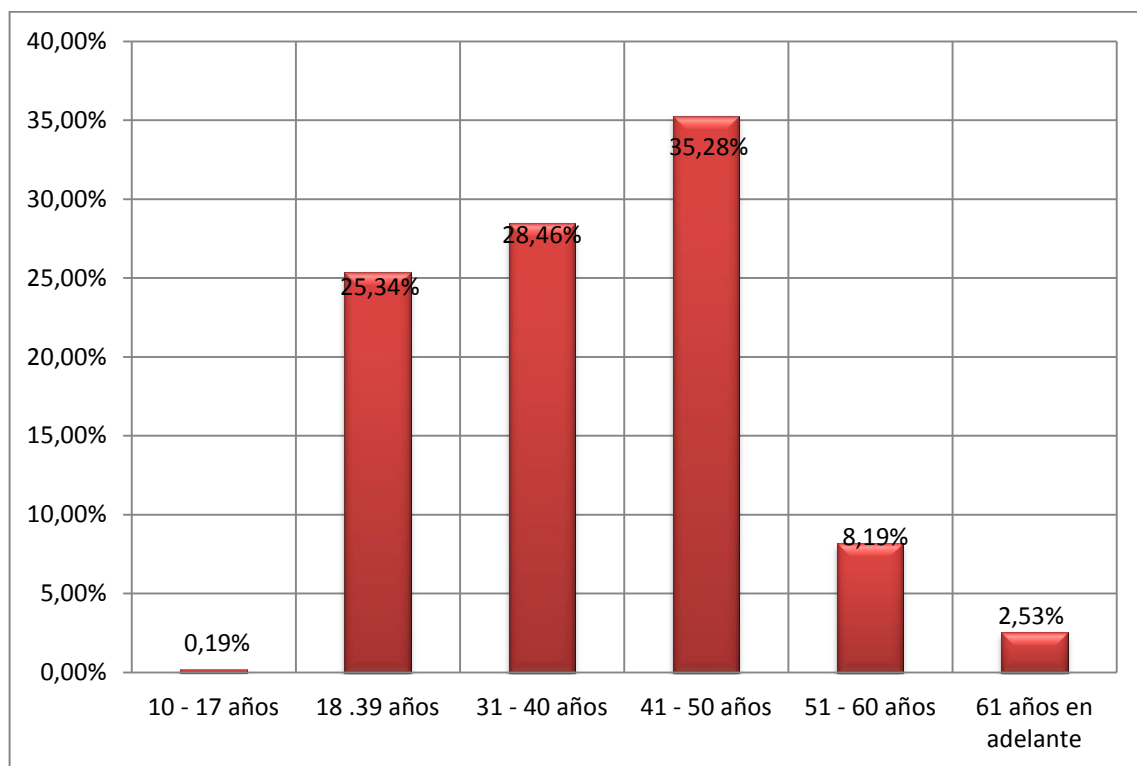
Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaria del Interior de Bucaramanga. Gráfico, elaboración propia.

El gráfico anterior muestra que del total de quinientos trece (513) personas el 53,61% son Hombres y el 46,39% corresponde a mujeres, siendo muy probable que respectivamente se encuentre allí una gran proporción de cabezas de hogar, dicho escenario impulsa a los individuos a tomar decisiones que solucionen rápidamente sus problemas económicos inmediatos, aunque disminuyan sus oportunidades lo que se traduce en la informalidad laboral.

Una de las mayores preocupaciones respecto al sector laboral informal, refiere al hecho de que por ser un sector sin regulación se pueden presentar situaciones tales como el trabajo infantil, impidiendo a los niños el goce de su infancia y propiciando la explotación de los mismos. Razón por la cual para atender a esta posibilidad y verificar su estado en la ciudad dentro del rango informal se analiza a continuación el porcentaje de informales de la muestra (513) que se encuentra en

ciertos intervalos de edad. Se intenta además vislumbrar de acuerdo a la edad, el tipo de personas que más se encuentran en este sector es decir niños, adolescentes, jóvenes, adultos o adultos mayores.

Gráfico 10. Distribución de vendedores informales según su edad.

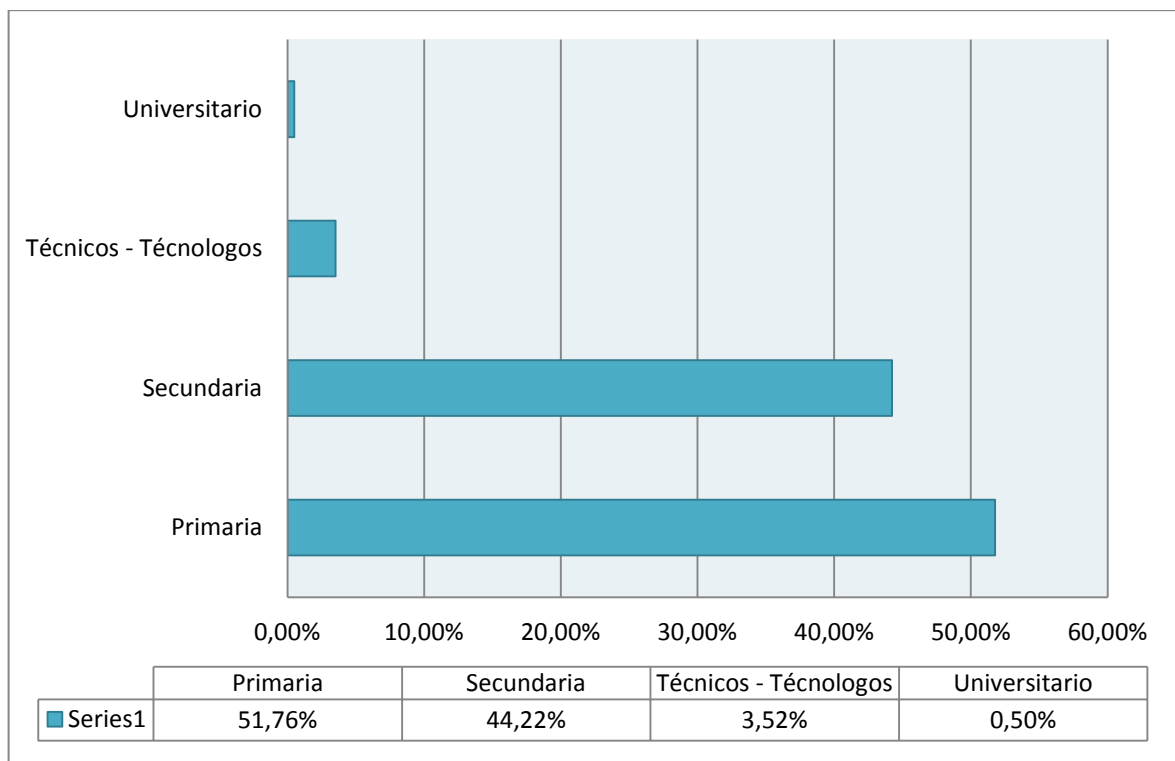


Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaría del Interior de Bucaramanga. Gráfico, elaboración propia.

Se observa en la muestra obtenida que los rangos de edades de trabajo se encuentran entre 18 – 30 años con el 25,34% y entre 31 – 40 años con el 28,46% y entre 41 y 50 años con el 35,28% mientras que para los niños y adolescentes apenas se encuentra un 0.19% respecto al total de la muestra, lo cual deteriora la posibilidad de que la población infantil tenga una alta incidencia en el sector informal.

En este sentido se observa que en los rangos de edad de los informales predominan los jóvenes y adultos ¿pero qué nivel de formación escolar tienen estos sujetos? ¿Sería acaso un factor determinante, su nivel de escolaridad para pertenecer a este sector, al no poder competir en el mundo laboral hoy en día tan tecnificado y exigente en cuanto a la preparación de sus empleados?

Gráfico 11. Distribución de vendedores informales según su nivel de escolaridad



Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaria del Interior de Bucaramanga. Gráfico, elaboración propia

En gráfico, se observa el grado de estudios que poseen los vendedores informales, de los cuales el mayor rango se encuentra en primaria con 51.76% y secundaria con 44,22%. Lo que efectivamente entorpece su perfil laboral para insertarse al mercado formal en un empleo que le brinde condiciones adecuadas o al menos mínimas, pues la tecnificación, regulación y competencia laboral del sector formal establece claras barreras de entrada para estos individuos, sin

embargo no se cuenta con suficientes datos para considerarla determinante aunque en definitiva es influyente.

Cabe mencionar que pese a que el ejercicio de la actividad informal constituye una problemática de años, esta fue abordada recientemente por la administración local debido a las frecuentes quejas y demandas sociales, por parte de los comerciantes formalizados; argumentando competencia desleal y una desprotección del gobierno frente al ejercicio de su actividad comercial, ya que, los vendedores informales comúnmente obstaculizan la entrada a dichos establecimientos y venden el mismo tipo de productos que los formales frente a los cuales se situaban. Es decir, tanto formales como informales ejercían el mismo tipo de actividad, en el mismo espacio.

Por otra parte el no pago de impuestos, la obstrucción a la movilidad vial y peatonal junto a la invasión del espacio público, hace que para el Departamento Administrativo de la Defensoría del Espacio público, la recuperación del mismo se torne en una prioridad que como se ha observado en ciertas ciudades colombianas, tiene un significativo impacto sobre el bienestar de la población.

Posterior a las consideraciones pertinentes y al ejercicio por parte de la Administración local de ciertas normas legales correspondientes al tema, se desarrolló una política de recuperación del espacio público y la de autoridad pública, cuyo fin ha sido motivar a muchas personas a formalizar las actividades comerciales por sus propios medios. Dada la preocupación del gobierno local, este optó por la reubicación de los informales en ciertos centros comerciales de la zona centro de Bucaramanga y ofreció beneficios por el hecho de legalizarse que se resumen en capacitaciones, y un subsidio económico mínimo.

Dependiendo de sus propias posibilidades y expectativas, las personas utilizan una, varias, todas o ninguna de las estrategias y mecanismos, definidos por la Administración municipal, para pasar de la economía informal a la formal. Sin

embargo ¿Es la oferta institucional por parte de la administración local suficiente y adecuada para resolver la problemática de la informalidad?, ¿Constituye una decisión económicamente racional optar por este tipo de incentivos, y está la política encaminada de manera acertada?

Los anteriores interrogantes se relaciona directamente con el hecho de que los vendedores informales, antes que trabajadores, son agentes económicos racionales y como entes inmersos en el mercado poseen y ejercen la capacidad de realizar análisis de costo/beneficio; aunque las propuestas sean atractivas una no efectividad en las mismas, como ha sucedido provoca la pérdida de confianza institucional por parte de los afectados y un retroceso en el proceso de formalización, lo que sugiere la perspectiva del análisis de costos que en el apartado final, se intenta dilucidar como posible factor que incide en el comportamiento de los informales frente al tema de la legalización de sus actividades.

3.3 LA PERCEPCIÓN DEL PROBLEMA DE LA INFORMALIDAD DESDE EL GOBIERNO LOCAL

Respecto a la defensa por parte del gobierno local del espacio público, este se define como el conjunto de bienes públicos y elementos arquitectónicos y naturales de los inmuebles privados, destinados por su naturaleza, usos o afectación, a la satisfacción de necesidades urbanas colectivas que trascienden los límites de los intereses individuales de todas las personas, el espacio público es un bien colectivo, lo que significa que pertenece a todos, y no solo a unos pocos que buscan ocupar este espacio para el desarrollo de ventas informales, siendo que los componentes del espacio público construido actúan como reguladores del equilibrio ambiental, social y cultural, como elementos representativos del patrimonio Municipal y garantizan el espacio libre destinado a la movilidad, recreación, deporte, cultura y contemplación para todas las personas.

Así mismo bajo la visión gubernamental local el ejercicio del comercio informal representa una competencia desleal para con el sector comercial formal ya constituido, quienes se someten a todos los lineamientos establecidos por la Administración, como lo es el pago de impuestos y el cumplimiento de la normatividad correspondiente.

Es un propósito de las autoridades municipales, el mejoramiento de la calidad de vida, la competitividad económica y la correlación del ciudadano con la ciudad, por medio de la identificación y regulación de los componentes artificiales y naturales del espacio público en Bucaramanga.

En este sentido la Administración Municipal de Bucaramanga por medio de la Defensoría del Espacio Público como dependencia creada con el fin de contribuir a la defensa, inspección, vigilancia, regulación y control del espacio público del municipio de Bucaramanga busca mitigar los altos índices de empleo informal, estableciendo procedimientos garantistas del derecho al debido proceso, creando una nueva cultura que garantice el uso y disfrute común del mismo ,de igual manera motivando a las personas a formalizar las actividades comerciales por medio de las estrategias y mecanismos ofrecidos por la Administración Municipal que además asegura un mayor recaudo de impuestos y un mejoramiento en la imagen de la ciudad bumanguesa y por tanto una mejor calidad de vida.

No obstante en Colombia, como en otros países de América Latina, la eficacia reguladora del Estado sobre la economía, resulta precaria. La informalidad, plantea un desafío político de primer orden, porque cuestiona la legitimidad de un Estado que resulta incapaz de encauzar la vida económica de muchos de sus ciudadanos. Esa precariedad es mayor en el campo que en la ciudad. Mayor para las pequeñas unidades que para las grandes. Así, los territorios de pequeña escala se mueven casi totalmente al margen de las normas establecidas, siendo este uno de los mayores inconvenientes.

3.4 PERCEPCION DESDE LA FIGURA DE LOS TRABAJADORES INFORMALES

La comunidad es consciente de los altos índices de desempleo presentes en la ciudad, el sector laboral formal no se encuentra en capacidad de atender la demanda en cuanto a generación de empleo se refiere, a esto se suman los requerimientos mínimos exigidos para aspirar a una vacante laboral, como el nivel de escolaridad, lo que se traduce en un obstáculo, ya que la gran mayoría de las personas que ejercen ventas informales no ha completado su formación académica o carece de estos en su totalidad . Otro factor que obliga a las personas a no regirse a los lineamientos establecidos para el formal desarrollo de la actividad comercial, es la falta de recursos e inversiones que no están en condiciones de realizar.

Es bien sabido que los vendedores informales viven al día, sus ingresos no representan en la mayoría de los casos cifras notables, aun así cuentan con numerosas ventajas para con los formales ya establecidos como lo son el libre desplazamiento de sus puntos de venta a conveniencia y de forma estratégica dependiendo de la fluidez de las ventas, convirtiéndose así en una primera opción de compra para la comunidad.

Por otro lado encontramos la evasión a impuestos y normatividad decretada por los respectivos entes gubernamentales, que para los informales se torna en la posibilidad de ejercer una actividad, si bien asumiendo riesgos y condiciones precarias e inadecuadas, en la única forma de lograr ingresos a la que pueden acceder dada su condición y los limitantes que tanto el mercado como la regulación gubernamental impone, motivo por el cual actúan de manera individual y no como parte de una sociedad articulada ya que desde su percepción no pertenecen a dicho grupo sino al del rebusque como bien lo manifestó un grupo de

vendedores informales con quien se tuvo la oportunidad de dialogar, respecto a la percepción de su situación.

3.5 RECUPERACIÓN DEL ESPACIO PÚBLICO COMO META DE LA ADMINISTRACIÓN

De acuerdo al informe de gestión del 2012 emitido por la Alcaldía de Bucaramanga. El desarrollo de las ciudades debe involucrar al espacio público como un elemento integrador de las mismas.

La meta propuesta es una meta sugerida desde el gobierno nacional. La generación de espacio público es un tema muy complejo, transversal a la construcción de ciudad y a la calidad de vida. Dada la forma en que se han desarrollado las ciudades colombianas, resulta de gran dificultad física que éstas puedan alcanzar el parámetro de 15 m² X habitante de espacio público que establece el Decreto 1504/98 o el de 10 m² X habitante del Plan Nacional 2019.

Por ejemplo, para que Bogotá logre alcanzar esta última meta, tiene que construir en espacio público lo equivalente a 38 parques Simón Bolívar.

"La base de la política de espacio público nacional debe propender porque se establezca un manejo regional del espacio público; el desarrollo integral de las ciudades debe involucrar al espacio público como un elemento integrador de las mismas. Debe considerar el espacio público como un área de inversión social de los municipios y como un sistema, articulando en su planeación y en su gestión los bienes de uso público, los de uso privado y los elementos de tipo ambiental. Debe propiciar la apropiación colectiva del mismo, para que las personas sean conscientes de su valor social, económico, cultural y ambiental. Debe ser el resultado de una gestión institucional coordinada y debe establecer con claridad mecanismos para la restitución (especialmente de zonas ocupadas por ventas

informales). Finalmente, debe ajustar y complementar la normatividad nacional que existe al respecto para fortalecer la gestión a nivel local y regional." (Óscar Acosta. Catedrático experto en espacio público).

En ese sentido vale la pena resaltar que se creó el comité interinstitucional para la recuperación y defensa del espacio público, instancia que tiene entre sus obligaciones identificar y recomendar la adquisición de nuevos espacios públicos. Igualmente ha permitido construir políticas transversales y multidimensionales para la población afectada con la medida de recuperación del espacio público invadido que ha permitido durante tres meses la recuperación de alrededor de 20.000 metros cuadrados invadidos con ventas en el espacio público, que impedían su disfrute por toda la comunidad.

Igualmente, y para la el proceso de generación del espacio público, definido como "la producción de nuevos espacios públicos", hay que decir que son las cesiones obligatorias, y determinación de áreas receptoras de derechos de urbanización y construcción y compensaciones en altura las estrategias más importantes para cumplir con esas metas y estándares nacionales e internacionales.

El nuevo POT deberá contener un conjunto de estrategias en ese sentido para. Obtener mayor número y mejores espacios públicos, en cuyas discusiones la Defensoría deberá jugar un papel importante.

Finalmente, entre las estrategias para el adecuado manejo del espacio público se mencionan el fortalecimiento educativo, la participación ciudadana, la gestión privada y el darle valor al espacio público de los bienes de interés cultural. Para manejar los usos temporales del espacio público, es decir, los mercados móviles, las ferias, etc., es importante definir espacios para la reubicación de vendedores, definir compromisos interinstitucionales, consensuar con las entidades privadas,

adaptar construcciones comerciales, crear créditos de capital semilla y hacer inclusión del tema de productividad.

Según informes el total de predios que ingresaron a la Unidad de Registro Inmobiliario del Departamento Administrativo de la Defensoría del Espacio Público 27.338 Metros cuadrados. Los predios anteriormente relacionados son áreas de terreno correspondientes a zonas de cesión Tipo A (Equipamiento) y Obligatorias (andenes, zonas verdes, vías vehiculares y peatonales.)

Igualmente se están preparando las acciones administrativas que permitirán construir los parques lineales y ciclo rutas para el disfrute de la comunidad.

4. LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN DE LA FORMALIZACIÓN LABORAL

4.1 UNA INTRODUCCIÓN A LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN

Los costos de transacción indujeron inicialmente a considerables cambios en cuanto a la concepción y análisis de ciertos aspectos económicos como el mercado, la manera de interactuar de los individuos o agentes económicos y el surgimiento de las firmas. Estos contribuyeron de manera importante para el desarrollo del Nuevo Institucionalismo cuyos principales expositores refieren a Ronald Coase, Oliver Eaton Williamson, Douglass North, entre otros.

En este sentido las contribuciones de la economía neo institucional giraron en torno a los costes de transacción, los derechos de propiedad, y los contratos a partir de su caracterización. Sin embargo, los costos de transacción no contaron con un análisis bajo la visión de una economía clásica y neoclásica al plantear que el mercado se comporta como competencia perfecta, entendiéndose el mercado como aquel conjunto de agentes económicos que interactúan y que mediante la acción de sus compras y ventas determinan el precio de un bien o servicio,¹⁴ y finalmente este sistema de precios transmite información relevante e imprescindible sobre el bien o servicio.

La competencia perfecta es una estructura de mercado, en la cual las empresas carecen de poder para manipular el precio, es decir, son precio-aceptantes, y se da una maximización del bienestar. Esto resulta en una situación ideal de los mercados de bienes y servicios, donde es la interacción de la oferta y demanda lo que determina el precio. En un mercado de competencia perfecta existen gran cantidad de compradores (demanda) y de vendedores (oferta), por lo

¹⁴ PIE Roberth and RUBINFELD, Daniel. Microeconomía (5° edición). Madrid, 2001, p. 8, ISBN 84-205-3131-6.

que ningún comprador o vendedor individual ejerce influencia determinante sobre el precio.

Otras características típicas que se encuentran en el modelo de competencia perfecta hacen referencia a:

- No existen costes o barreras que impidan a cualquier empresa nueva la entrada o salida del mercado, bajo lo cual los demandantes pueden cambiar sus proveedores con facilidad y sin restricción alguna.
- Tanto el capital como a mano de obra considerados los principales factores de producción tienen libre movilidad.
- Los bienes y servicios ofrecidos por las empresas son sustitutos perfectos, es decir, el consumo es indiferente ante la elección del bien o servicio al ser los productos homogéneos.
- Tanto oferentes como demandantes tienen acceso a la información sobre la dinámica del mercado, además de conocer plenamente las características de los bienes o servicios y sus precios.

Ahora bien, aunque los supuestos mencionados facilitan una estructura muy utilizada para el análisis general del comportamiento del mercado, estos supuestos no se cumplen en la vida real. Estos fallos de mercado dan así origen a los costos de transacción siendo en los que se incurre antes o después de realizar cualquier tipo de transacción, por ejemplo al no cumplirse el supuesto de

Información perfecta ya que en la realidad esta constituye un recurso escaso y clasificado, se presentan asimetrías que ponen en ventaja y desventajas a unos y otros proporcionando costos.

En año 1937 en su artículo titulado “Naturaleza de la Empresa” Ronald Coase planteó que en realidad los mercados no pueden asignar eficientemente los

recursos por si solos, lo que sugiere el surgimiento de organizaciones que podrían llamarse empresas, introduce el interrogante referente a porque dicha necesidad y que determina que las transacciones se realicen en el escenario que sencillamente minimice los costes. De tal modo, llevar a cabo transacciones implica ciertos costos denominados costos de transacción que están relacionados directamente con las características, tipo de transacción y forma de organización. Bajo esta perspectiva y siguiendo el principio de eficiencia, la inclinación más lógica, es adoptar el modo organizativo que más economice estos costos de transacción.

Las transacciones tienden a realizarse a través del mercado cuando hacerlo de este modo resulte más eficiente y son llevadas al interior de una empresa u otro tipo de organización formal, cuando así se minimice el coste de realización.

4.2 LA INFLUENCIA DE LA RACIONALIDAD LIMITADA EN LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN

El mercado laboral formal e informal, no se rige en ningún caso bajo los supuestos de competencia perfecta, ya que por ejemplo para el mercado laboral informal que nos ocupa, los individuos poseen información asimétrica y escasa sobre los mecanismos del mercado y en otros caso ni siquiera se tiene acceso a ésta, agravándolo el hecho de pertenecer a un sector laboral segmentado, por lo que a la hora de buscar legalizar su actividad deben incurrir en varios costos, inicialmente el de la búsqueda de información, el coste de oportunidad es decir los ingresos que dejan de percibir mientras en lugar de ejercer su actividad se desplazan a las entidades correspondientes para hacer las averiguaciones pertinentes, el hecho de pagar tributos a partir de su legalización y los gastos básicos en los que deben incurrir al establecerse en un lugar permanentemente, como lo son el pago de un arriendo, servicios.

Tomando en cuenta la racionalidad limitada de los individuos, la cual restringe el procesamiento de información y su posterior análisis, impidiendo considerar todas las posibles eventualidades futuras. Por tal motivo dadas las características propias del sector y sus reducida herramientas, junto con una precaria educación en la mayoría de los casos hace que los trabajadores informales influyeran sus decisiones hacia la opción que satisfaga sus necesidades de manera subjetiva, caracterizándose así por un comportamiento individualista que bajo el contexto histórico y cultural del país les permita sobrevivir.

4.3 UN ACERCAMIENTO A LOS PRINCIPALES COSTOS DE LA FORMALIZACIÓN LABORAL EN LA CIUDAD DE BUCARAMANGA.

Considerando los aspectos mencionados a lo largo del presente trabajo, se realizó un ejercicio empírico por parte del autor que consistió en averiguar personalmente que trámites necesarios para formalizar una actividad comercial o crear empresa, como lo denomina la Cámara de Comercio de Bucaramanga, con el objetivo de determinar a grandes rasgos los costos de transacción indispensables en que debe incurrir un vendedor informal en la ciudad de Bucaramanga para legalizar su actividad e insertarse a la formalidad laboral, bajo el debido proceso, que en las siguientes líneas se describe.

Lo primero que se debe tener en cuenta es que, por empresa se entiende toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realiza a través de uno o más establecimientos de comercio.

En ese orden de ideas, la empresa puede ser de propiedad de una persona natural o de una persona jurídica.

La formalización del comercio informal para el caso que nos ocupa, se debe realizar inicialmente dadas las características del sector analizado y de acuerdo la

reducida cantidad de activos e ingresos anuales de los vendedores informales, bajo la figura de persona natural. Éste es un concepto estrictamente jurídico, por medio del cual quien ejecute la actividad comercial, no tendrá que desplegar estructuras jurídicas ni de administración complejas y responderá con su patrimonio ante cualquier acción realizada.

Por regla general toda Persona natural o Persona jurídica como Colombiano y Contribuyente que es, está en la obligación de pagar impuestos y por consiguiente de declarar; así lo establece la Constitución política en su artículo 95 numeral 9, cuando afirma que toda persona está obligada a *“Contribuir al financiamiento de los gastos e inversiones del Estado dentro de conceptos de justicia y equidad”*.

En este sentido el primer paso para lograr la legalización de actividades informales es la creación de la figura de persona natural. Ahora bien, antes de diligenciar los formularios debe verificar si el nombre escogido no es idéntico al de otro comerciante o establecimiento de comercio ya registrado en cualquiera de las cámaras de comercio del país a la hora de realizar el registro mercantil ante la Cámara de Comercio, cumpliendo con los siguientes requisitos se obtendrá el registro como persona natural.

- Formularios de Registro Único Empresarial
- Formato único con otras Entidades
- Cédula de ciudadanía
- Prerut (presentar recibo de un servicio público: agua, luz, gas) o si ya posee Nit presenta fotocopia del RUT.

Posteriormente se continúa con los pasos requeridos para la creación legal de la empresa o negocio, obteniendo El Código CIU, Código Industrial Internacional Uniforme es la clasificación internacional de todas las actividades económicas que puede desarrollar una empresa.

Todas las empresas o negocios deben identificar el código o los códigos que corresponden a las actividades que se van a desarrollar, de esta manera se ordenan y se pueden clasificar claramente por categorías y subcategorías los procesos que se realizan.

Una vez obtenido el código CIU, ya que se tiene bien definida la actividad a desarrollar, se debe consultar y conocer el uso de suelos que permite saber que tipos de actividades se pueden ejecutar, de acuerdo al Plan de Ordenamiento Territorial de Bucaramanga, en el predio seleccionado para ubicar la nueva empresa, a fin de evitar posibles sanciones.

Una vez diligenciados exitosamente los requerimientos antes mencionados, se debe acudir a la DIAN y realizar la solicitud Inscripción de Rut mediante el formato pertinente. Este documento debe presentarse personalmente junto con los demás documento requeridos para el registro mercantil en la Cámara de Comercio. En caso de no presentarlo personalmente debe haberse reconocido notarialmente.

El Registro Mercantil es el documento que certifica toda la información del comerciante; si es una Persona Natural o Jurídica, e igualmente la información de sus establecimientos de comercio. La Matrícula Mercantil, le da la posibilidad a todos los empresarios de realizar cualquier actividad comercial y acreditar públicamente su calidad de comerciante. Este documento le permite a los comerciantes y sus establecimientos de comercio, registrar públicamente toda su actividad mercantil, como la inscripción o anotación de los diferentes actos u operaciones, libros y documentos que sean de carácter mercantil, o que afecten a la persona del comerciante, con el fin de darles publicidad y los efectos jurídicos que la ley señala. Por esta razón, es responsabilidad de cada comerciante, renovar por lo menos cada 31 de marzo la información que contiene esta matrícula mercantil como estados financieros, datos de contacto, entre otros.

De manera expresa, la ley indica que se deben inscribir en el registro mercantil las personas que ejerzan el comercio profesionalmente y sus auxiliares, tales como comisionistas, corredores y agentes. Las personas naturales deberán inscribirse dentro del mes siguiente a la fecha en que inicien actividades.

Finalmente cuando todos los documentos y trámites necesarios y expuestos en este apartado se encuentren en regla se debe diligenciar el Registro concerniente a Industria y comercio.

Según la Ley 14 de 1983 “Artículo 32. El impuesto de industria y comercio recaerá, en cuanto a materia imponible, sobre todas las actividades, industriales y de servicio que ejerzan o realicen en las respectivas jurisdicciones municipales, directa o indirecta, por personas naturales, jurídicas o por sociedades de hecho, ya sea que se cumplan en forma permanente u ocasional, en inmuebles determinados, con establecimientos de comercio o sin ellos.”

Es decir, el impuesto de industria y comercio es un gravamen directo, (el contribuyente es el directamente afectado con el pago del tributo), de naturaleza territorial, que recae sobre la realización directa o indirecta de actividades industriales, comerciales o de servicios de manera permanente u ocasional, con o sin establecimiento de comercio, en una determinada jurisdicción municipal.

Este impuesto es administrado por los municipios, quienes lo desarrollan estableciendo en cada caso, las actividades sujetas al gravamen y las respectivas tarifas, con observancia de los intervalos autorizados por la ley.

Se afirma que es un impuesto directo por las siguientes razones:

- Tiene como fundamento la manifestación inmediata de la riqueza, grava la actividad productora, independiente del uso que se haga ella

- El simple ejercicio de una actividad industrial, comercial o de servicios se convierte en materia imponible
- La base gravable son los ingresos brutos con muy pocas deducciones: Devoluciones, ingresos provenientes de ventas de activos, exportaciones, subsidios percibidos e impuesto recaudados. Esta base de ingresos brutos podría tomarse como una injusticia, debido a que no mide la capacidad tributaria real aunque tome tarifas muy bajas expresadas en miles, sin embargo, esta inequidad se justifica por la facilidad administrativa para su recaudo.
- Es un impuesto plurifásico ya que afecta a todos los agentes económicos involucrados en el proceso de producción, distribución y prestación de servicios, generando el efecto “cascada” por que grava todo el proceso en cada uno de sus pasos, por lo tanto, a mayor número de operadores económicos el precio final será mayor.

4.3.1. Una breve mención acerca de las obligaciones legales básicas de la formalidad.

Una vez realizados todos los trámites se ha legalizado la actividad comercial y puede decirse que ahora se hace parte del mercado laboral formal, sin embargo al estar la empresa o negocio legalmente constituido no puede dejarse de lado que desde el momento de su legalización rigen unas normas ya establecidas por los entes reguladores que refieren principalmente al control contable del ejercicio de la actividad a fin de gravar los impuestos pertinentes. En este sentido resulta conveniente esbozar una breve revisión sobre su marco jurídico.

Por regla general, todos los Comerciantes están obligados a llevar Contabilidad; así lo dispone el Código de comercio en su artículo 19: “Es obligación de todo comerciante: (...) Llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales”.

El Código de comercio establece que todos los comerciantes deben llevar contabilidad, de modo pues que para determinar la obligación o no de llevar contabilidad, el primer interrogante que se debe responder es si, esa persona es o no comerciante.

Pues bien, el mismo código de comercio establece que se consideran comerciantes todas aquellas personas que se dediquen profesionalmente a desarrollar actividades consideradas por la ley como mercantiles, claramente señaladas en el Código de comercio en su artículo 20.

El marco jurídico de la contabilidad en Colombia está conformado por la ley 145 de 1960, en los artículos que aún siguen vigentes. Por la ley 43 de 1990, por el decreto 2649 de 1993 y por el código de comercio.

Quizás la norma más importante es el decreto 2649 de 1993, por cuanto es esta la norma que regula los principios que debe observar la contabilidad. La contabilidad para que tenga validez como prueba y para que cumpla con sus objetivos, debe ajustarse a lo dispuesto por el decreto 2649 de 1993.

La ley 43 de 1990 reglamenta la profesión de Contador público, profesional en el que recae la responsabilidad de llevar la contabilidad en debida forma, esto es que debe asegurarse que la contabilidad cumpla con todas las normas que la reglamentan.

El código de comercio es quien reglamente la obligación de llevar contabilidad. El código de comercio en su título I, capítulo IV, se encarga de los libros de comercio entre los que se encuentran los libros de contabilidad, los requisitos de la contabilidad y otros aspectos relacionados.

Las anteriores normas son las principales puesto que existe una infinidad de decretos, circulares y resoluciones emitidas por las diferentes entidades estatales que de una u otra forma intervienen, regulan y vigilan la contabilidad, en especial la superintendencia de sociedades e inclusive la Dian ejerce un gran afecto a la hora de llevar la contabilidad.

4.4 UNA APROXIMACIÓN DE LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN REALES DE LA FORMALIZACIÓN EN BUCARAMANGA ¿POR QUÉ LA INFORMALIDAD ES UNA ALTERNATIVA ANTE ESTOS COSTOS?

Siguiendo la lógica planteada a lo largo de documento y de acuerdo a lo expuesto por Enrique Ghersi quien en su análisis sobre el costo de la ilegalidad (2010) plantea de modo acertado que, si los costos de la legalidad se elevan por encima de sus beneficios, la gente opta por escapar de su ámbito aun cuando haya ingresado en él, es decir, deserta hacia la informalidad, porque de uno o cierto modo al incurrir en menores costos, aumenta la rentabilidad y beneficios de la actividad.

A partir de dicha perspectiva y una vez realizado el ejercicio por parte del autor del presente trabajo de averiguar cuáles son los trámites necesarios para la legalización de la actividad informal con el menor monto posible, es decir para el caso de un vendedor ambulante del sector centro de Bucaramanga, se tiene que los costos básicos e ineludibles a cancelar en la Camara de Comercio, para iniciar la legalización del negocio, refieren en pesos a las siguientes sumas, gravadas a partir del monto mínimo establecido para lograr así que los costos sean lo menor posible.

ITEM	ACTIVOS	VALOR LIQUIDACIÓN
Registro Persona Natural	1,000,000	31,000
Registro Establecimiento 1	1,000,000	31,000
Formularios		4,756
Total Liquidación: 66,756		

Para el caso de aquellos vendedores que se registraren con un valor inicial de \$1.000.000 en activos. Fuente, Camara de Comercio de Bucaramanga.

ITEM	ACTIVOS	VALOR LIQUIDACIÓN
Registro Persona Natural	2,000,000	43,000
Registro Establecimiento 1	2,000,000	66,000
Formularios		4,756
Total Liquidación: 113,756		

Para el caso de aquellos vendedores que se registraren con un valor inicial de \$2.000.000 en activos. Fuente, Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Aunque los valores de registro no son significativamente altos, estos deben renovarse anualmente, al realizar el ejercicio de simulación de legalización se registraron los siguientes costos adicionales derivados de las transacciones necesarias para lograr la formalización.

- ✓ Costo de oportunidad o ingresos sacrificados por interrupción de la actividad económica mientras se dispone de tiempo para realizar la gestión pertinente ante la entidad correspondiente, inicialmente Camara de Comercio de Bucaramanga.
- ✓ Costos de movilización mínimos para desplazarse a la Camara de Comercio a fin de hacer las averiguaciones pertinentes por valor de \$3.300por visita. De donde cada trámite descrito en el apartado anterior, solo se realiza en una visita.
- ✓ Tiempo de espera, 30 minutos en horas no pico.
- ✓ Costos de tramites completados con éxitos aproximadamente \$90.000

- ✓ Posterior a la legalización se requiere del apoyo de un contador público que diligencie el libro fiscal de operaciones (mínimo requisito contable con el que se controlan los ingresos por venta, para pequeños negocios) quien aproximadamente cobra \$100.000.
- ✓ Impuesto de Industria y Comercio correspondiente al valor anual de ingresos multiplicado por cinco punto cuatro sobre mil (Ingresos (5.4/1000)).

Cabe mencionar que los costos hasta ahora mencionados refieren únicamente a los generados por los trámites necesarios para la legalización de la actividad comercial ante Cámara de Comercio y la DIAN. Sin embargo se identifica la existencia de otros costos derivados como tal del ejercicio laboral de la actividad, tales como arriendo, servicios y gastos mínimos de manutención en el lugar de trabajo, que por tener un carácter dependiente de la ubicación y demás factores no se logró estimar, pero que a grandes rasgos sobrepasa aproximadamente los \$500.000.

De acuerdo al enfoque de costes de transacción visto desde la perspectiva mencionada, resulta casi lógico concebir la problemática de la informalidad laboral sujeta al hecho de que en su análisis los trabajadores informales encuentran mucho más costoso el hecho de formalizarse que el hecho de permanecer al margen de la ley, dadas las condiciones propias de la población que se dedica a dicha actividad y que se ha perfilado en los numerales anteriores, de acuerdo a variables que permiten identificarlos dentro de un rango de edad, escolaridad y demás características que proporcionan una idea de sus limitadas posibilidades.

A continuación se observa en la tabla 1, los datos correspondiente a la relación de ingresos de 199 vendedores informales ubicados en la zona centro de Bucaramanga en la que se destaca la cifra correspondiente \$600.000, la cual es representativa ya que equivale al 30,65%, más o menos la tercera parte de muestra total.

Tabla 1. Clasificación por ingresos al ejercer actividad laboral informal (mensual).

VARIABLE INGRESOS	No, DE ENCUESTADOS	%
600.000	61	30,65%
300.000	18	9,05%
500.000	26	13,07%
450.000	13	6,53%
700.000	10	5,03%
800.000	6	3,02%
550.000	6	3,02%
650.000	5	2,51%
200.000	5	2,51%
350.000	4	2,01%
720.000	4	2,01%
750.000	3	1,51%
850.000	3	1,51%
1.000.000	8	4,02%
250.000	3	1,51%
400.000	6	3,02%
480.000	2	1,01%
520.000	2	1,01%
780.000	2	1,01%
900.000	2	1,01%
100.000	1	0,50%
380.000	1	0,50%
530.000	1	0,50%
620.000	1	0,50%
645.000	1	0,50%
790.000	1	0,50%
820.000	1	0,50%
920.000	1	0,50%
2.000.000	1	0,50%
6.000.000	1	0,50%
Total	199	100%

Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaria del Interior de Bucaramanga.

La política pública desarrollada en torno a la problemática de los vendedores informales en la zona centro, a razón de la recuperación del espacio público por parte de la administración local, tuvo notables fallos que complican a futuro la cooperación por parte de los informales, así pues se les proporcionaría un ingreso único de \$1.000.000 como incentivo para que se formalizaran, sin embargo sus ingresos mensuales como informales son en promedio \$600.000 y sus costos únicamente se relacionan a gastos de manutención y el dinero invertido en

mercancía, lo cual representa un atractivo mayor que el incentivo gubernamental; por otra parte los vendedores informales gozan de ciertos privilegios en el mercado al poder movilizarse a fin de ubicarse donde encuentren demanda de su producto, sin contar con que no acarrearán gastos de arriendo, servicios públicos e impuestos por concepto de su actividad comercial, sino solamente por su sostenimiento personal.

Desde esta perspectiva para un agente económico racional no resulta eficiente acceder a este tipo de tratos más cuando no se ofrecen las garantías necesarias. Por lo que desde el enfoque de los costos de transacción la legalidad en este caso en particular, resulta mucho más costosa que la informalidad.

5. CONCLUSION

El primer objetivo que se planteó en este trabajo de grado se alcanzó al lograr una aproximación a la revisión teórica de los conceptos más relevantes en cuanto a la teoría del mercado laboral y especialmente del mercado laboral informal, observando además, ciertos vacíos en la determinación conceptual del mismo y la dedicación de varios trabajos estudios al tema meramente conceptual, por lo que con este trabajo de grado se invita que a abordar con las herramientas conceptuales adecuadas de manera empírica el problema que día a día se ve en las calles.

Respecto al segundo objetivo se plantearon a grandes rasgos respecto a la informalidad, las situaciones en Latino América y Colombia, además se logró una aproximación concienzuda al caso local de Bucaramanga, a pesar de los escasos trabajos y estudios sobre el tema a nivel local se planteó una caracterización que facilitara la comprensión del complejo tema de la informalidad para Bucaramanga y de su población objeto. Finalmente para el tercer objetivo, tomando como base las herramientas desarrolladas en los anteriores, se propone una nueva perspectiva de análisis para contribuir a la eficiencia de políticas públicas que ataquen el tema, introduciendo el concepto de los costos de transacción y sugiriendo la necesidad de evaluar el fenómeno de la informalidad desde el punto de vista social y político pero sobre todo económico, a partir de la comprensión del papel del trabajador informal y de su modo de actuar, cuyo objetivo sea una concepción mucho más clara de aquello que se debe tener en cuenta a la hora de formular una política que signifique un acierto en cuanto al tema.

En conclusión, si bien los informales incurren por el ejercicio de su actividad y de su existencia misma en costos ineludibles como lo son los correspondientes a su manutención y la de su familia; frente al vendedor formal no incurren en costos

tales como: impuestos, arriendo, y los correspondientes a expedir los permisos y demás normatividad legal requerida para formalizarse, que no solo representa costos monetarios sino de tiempo y disponibilidad. En este sentido una política pública que ataque el fenómeno de la informalidad sin tener en cuenta esto no puede ser eficiente, pues dado que se somete al trabajador a nuevas condiciones, debe acompañársele y proporcionársele no el mínimo sino el adecuado apoyo, si lo que se pretende realmente es que la implementación de las medidas tomadas adquieran un carácter efectivo y permanezcan en el tiempo.

Por otra parte resulta fundamental analizar la acción pública como un campo de confrontación en la que los resultados son producto no solo de la acción gubernamental, sino de la interacción de diversos actores públicos, privados y sociales con características heterogéneas, quienes disputan sus intereses.

Ahora bien, lo que se observa es que para que esta problemática empezara a considerarse un tema público y no una mera consecuencia friccional a causa de desequilibrios de mercado o un problema solamente social, ha sido necesario que los distintos actores reconozcan su importancia y lo planteen como una situación problemática para la sociedad, de modo que las reacciones y conflictos entre informales, formales y Estado pueden considerarse como las contribuciones fundamentales para que este tema que en el futuro puede ser mucho más complejo, adquiera una importancia pública. Por lo que si no se ataca a tiempo y de modo adecuado a pesar de los logros e intentos de mejora y estabilidad de la ciudad por parte de la administración este pequeño agujero puede hundir un barco, el del progreso.

BIBLIOGRAFIA

Battaglia, Felice. *Filosofía del trabajo* (1995)

Bauman, Zigmunt. *Modernidad líquida* (2003)

Becker, G. S., Journal, T., Apr, N. M., & Becker, G. S. (2007). Crime and Punishment :An Economic Approach, *76(2)*, 169–217.

Becker, G. (1968). Crime and punishment: An economic approach. *Journal of Political Economy*, *76(2)*, 169.

Brandts, J., Análisis, I. De, & Cisc, E. (2007). La economía experimental y la economía del comportamiento, 1–21.

Castells, Manuel. *Globalización, tecnología, trabajo, empleo y empresa* (1998)

Castrillón, j., & torres, s. (2012). Relevancia de la comunicación entre agentes económicos en la negociación: el cheap talk en el juego del ultimátum.

GARZA, TOLEDO. Enrique. *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: Nuevos Enfoques*. Ed. Anthropos Editorial; México: UAM. 2006.

Harford, T. (2009). *La lógica oculta de la vida: como la economía explica todas nuestras decisiones* (p. 347). Madrid: Ediciones Temas de Hoy.

Kahneman, D. (2003). Mapas de racionalidad limitada: psicología para una economía conductual. *Revista asturiana de economía - RAE N° 28*.

<<It's the Humanity, Stupid: Gary Becker Has Lunch with the FT>> FT Magazine, 17 de junio de 2006.

Lora, E., & Ñopo, H. (2009). Economistas en América Latina.

Molina, M. G. (n.d.). Lo que aprendí en fundamentos de economía, 231–243.

PORTES, Alejandro. En Torno a la Informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. Impreso en México. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. 1995.

SELVA SEVILLA, Camen, EL CAPITAL HUMANO Y SU CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO ECONÓMICO. Ediciones de la Universidad de Castilla. Colección Monografías No. 42. La Mancha, 2004

Smith, V. (2005). Racionalidad constructivista y ecológica en economía. Revista asturiana de economía - rae nº 32.

Smith, V. L. (1994). Economics in the Laboratory, 8(1), 113–131.

URIBE, José Ignacio. ORTIZ, Carlos Humberto. INFORMALIDAD LABORAL EN COLOMBIA 1988-2000. Evolución, teorías y modelos. Colección libros de investigación. Impreso en artes gráficas del valle Ltda. Primera edición. Octubre de 2006.

Castañeda A., García, J. (2007). Hábitat y espacio público. El caso de los vendedores informales en el espacio público físico de Bogotá. Alcaldía Mayor de Bogotá, Secretaría de Gobierno, IPES, PNUD, ONU. Bogotá.

Flórez, C. (2002). "The function of the urban informal sector in employment.

Evidence from Colombia 1984-2000". Documentos CEDE, No. 2002-04.

García, G. (2005). "El componente local de la informalidad laboral para las 10 Principales áreas metropolitanas de Colombia, 1988-2000". *Desarrollo y Sociedad*, No. 56.

García, G. (2009). "Evolución de la Informalidad Laboral en Colombia: Determinantes Macro y Efectos Locales", *Archivos de Economía*, No. 360. Departamento Nacional de Planeación.

Guataquí, J., Taborda, R. (2006). "Theoretical and Empirical Definitions of the New Definition of Unemployment in Colombia", *Revista de Economía del Rosario*, 9(1).

Núñez, J. (2002). "Empleo informal y evasión fiscal en Colombia". *Archivos de Economía DNP*, No. 210.

OIT (2006). *Panorama Laboral*.

Bonet, J. (2007). "La Terciarización de las Estructuras Económicas Regionales en Colombia", *Revista de Economía del Rosario*, No 10(1): 1-19. Universidad del Rosario, Bogotá.

Bourguignon, F. (1979). "Pobreza y Dualismo en el Sector Urbano de las Economías en Desarrollo: El Caso de Colombia", *Desarrollo y Sociedad* No1, Universidad de los Andes. Bogotá.

Castañeda, A. (2005). "Estructura Económica y Dinámica del Mercado Laboral Urbano en el Departamento del Meta, 1984-2003", *Cuadernos PNUD*, Estudios Regionales, PNUD-Colombia, Vol. 3, 141 páginas.

López, H., Sierra, O. y Henao, M. (1987). "Sector Informal: entronque económico y Desconexión jurídico-política con la sociedad moderna", en: *EL Problema Laboral Colombiano*, Tomo II. DNP, SENA, Contraloría General de la República, Bogotá.

Mazumdar, D. (1976). "The Urban Informal Sector", *World Development*, 4(8), 655-679.

PIE Roberth and RUBINFELD, Daniel. *Microeconomía* (5° edición). Madrid, 2001, p. 8, ISBN 84-205-3131-6.

PREALC (1981). *Dinámica del Subempleo en América Latina*. Santiago de Chile. 26

Un Enfoque Institucional", *Documento de Trabajo*, No 46, CEDI, Universidad de San Andrés, Argentina.

Uribe, F. y Forero, E. (1984). *El Sector Informal en las Ciudades Intermedias*. CIDER UNIANDÉS. Bogotá.

ANEXOS

Tabla 1. Distribución de vendedores informales por sector.

VENDEDORES INFORMALES POR SECTOR	
Centro	1014
Cabecera	72
Real de Minas	110
Total	1196

Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaria del Interior de Bucaramanga.

Tabla 2. Clasificación de vendedores informales dado su nivel de estudio.

NIVEL DE ESTUDIOS VENDEDORES INFORMALES	
Ninguno	73
Primarios	796
Secundarios	442
Técnicos y Tecnológicos	30
Univeritarios	15
Total	1356

Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaria del Interior de Bucaramanga.

Tabla 3. Clasificación de vendedores informales por familiares en actividad informal

VENDEDORES INFORMALES QUE TIENEN FAMILIARES CON VENTAS INFORMALES	
No Tienen Familiares	719
Tienen Familiares	637
Total	1356

Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaria del Interior de Bucaramanga.

Gráfico 4. Tiempo de permanencia como vendedor informal

TIEMP COMO VENDEDOR INFORMAL	
Entre 0 y 12 Meses	117
Entre 13 y 50 Meses	301
Entre 61 y 120 Meses	323
Entre 121 y 240 Meses	404
Mayor a 240 Meses	198
No Responde	13
Total	1356

Fuente: Datos Defensoría del Espacio Público y Secretaria del Interior de Bucaramanga.

Gráfico 5. Distribución de vendedores informales por tipo de vivienda

TIPO DE VIVIENDA VENDEDORES INFORMALES	
Arriendo	993
Familiar	133
Propia	194
Invasión	30
No Respondio	6
Total	1356

Gráfico 6. Distribución de vendedores informales por ciudad de nacimiento

CIUDAD DE NACIMIENTO	
Bucaramanga	557
Área Metropolitana	29
Otros	764
No Responde	6
Total	1356

Gráfico 7. Distribución de vendedores informales según ventas mensuales

VALOR MENSUAL EN VENTAS	
Entre 100.000 y 700.000	701
Entre 701.000 y 1.500.000	409
Entre 1.501.000 y 2.200.000	78
Entre 2.201.000 y 6.000.000	140
Mayor a 6.000.000	14
No responde	14
Total	1356

Gráfico 9. Clasificación de vendedores informales según su género.

Variable	No. Encuestados	%
Hombre	275	53,61%
Mujer	238	46,39%
Total	513	100%

Gráfico 10. Distribución de vendedores informales según su edad.

Variable	No. Encuestados	%
10 - 17 años	1	0,19%
18 - 39 años	130	25,34%
31 - 40 años	146	28,46%
41 - 50 años	181	35,28%
51 - 60 años	42	8,19%
61 años en adelante	13	2,53%
Total	513	100%

Gráfico 11. Distribución de vendedores informales según su nivel de escolaridad

Variable	No. De Encuestadores	%
Primaria	266	51,76%
Secundaria	227	44,22%
Técnicos - Tecnólogos	18	3,52%
Universitario	2	0,50%
Total	513	100%