



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN Y FORMACIÓN EN
ADMINISTRACIÓN PÚBLICA
DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN Y POLÍTICA PÚBLICA

ANÁLISIS DE LA POLÍTICA LABORAL Y PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO EN
COLOMBIA EN EL CONTEXTO DE LA APERTURA ECONÓMICA IMPLANTADA A
FINALES DEL SIGLO XX

Tesis para optar al grado de Doctor en Administración y Política Pública

Doctorando: Mag. MARIO EDUARDO HIDALGO VILLOTA

Director: Dr. EDWIN IGNACIO TARAPUEZ CHAMORRO

CÓRDOBA, ARGENTINA

OCTUBRE 2023

DEDICATORIA:

A Doris, Cristian y Alejo por ceder generosamente el tiempo de la familia. Sin su comprensión y paciencia, habría sido imposible concluir esta investigación.

A los millones de trabajadores colombianos que, a pesar de su esfuerzo, no han logrado mejorar sus condiciones ocupacionales y vivir dignamente de su trabajo. Solo resta, no perder la esperanza en la construcción de un mundo del trabajo más justo.

AGRADECIMIENTOS:

Al Dr. Edwin Ignacio Tarapuez Chamorro, mi Asesor de Tesis por su sabia orientación y múltiples consejos a lo largo de la escritura de este trabajo, con quien compartimos la pasión por la docencia universitaria y la investigación académica.

A las Directivas de la Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Sociales, Instituto de Investigación y Formación en Administración Pública y a la Carrera de Doctorado en Política Pública y Administración Pública por permitirme ser parte de esta prestigiosa institución académica.

Al cuerpo docente del Doctorado en Administración y Política Pública por su capacidad y su generosidad intelectual durante los seminarios avanzados y las consultas extra clase.

A los dirigentes sindicales que voluntariamente participaron en esta investigación por su valiosos aportes e interpretación del mundo del trabajo colombiano. Sin su trabajo cotidiano, la clase trabajadora no gozaría de los derechos y reivindicaciones actuales.

TABLA DE CONTENIDO

Reflexión.....	12
Crónica de un trabajador precario: una historia en común	13
RESUMEN.....	14
INTRODUCCIÓN.....	15
Justificación y relevancia del tema de investigación	16
Problema de investigación	22
Hipótesis de trabajo.....	25
Objetivos de la investigación	26
Metodología de investigación	27
Estructura de la tesis doctoral.....	29
CAPÍTULO 1. MARCO REFERENCIAL	31
1.1. Marco conceptual	31
1.1.1. La calidad del empleo en Colombia: Una preocupación nacional	35
1.1.2. Trabajo precario versus trabajo decente	37
1.1.3. El trabajo decente como respuesta legítima al trabajo precario.....	40
1.2. Marco teórico.....	43
CAPÍTULO 2. DESCRIPCIÓN METODOLÓGICA.....	49
2.1. Paradigmas o estructuras conceptuales de soporte	49
2.2. Diseño metodológico.....	53
2.3. Fuentes de información.....	55
2.4. Procedimientos estadísticos y herramientas analíticas utilizadas.....	60
CAPÍTULO 3. EL MUNDO DEL TRABAJO DESDE LA MIRADA RESTRINGIDA DE LOS ECONOMISTAS.....	64
3.1. Miradas al mundo del trabajo: La lente reduccionista de los economistas.....	64
3.1.1. La mirada de los neoclásicos como corriente dominante.....	66
3.1.2. La mirada de los keynesianos: una apuesta al mayor protagonismo gubernamental.	71
3.1.3. La mirada de los marxistas.....	76
3.1.4. La mirada de los institucionalistas.....	77
3.2. El legado de las misiones de empleo en Colombia	79
3.2.1. La misión de la OIT.....	80
3.2.2. La misión Chenery	83
3.2.3. La misión Levy.....	86
3.2.4. Misión Alternativa de empleo e ingresos: una propuesta académica	88

CAPÍTULO 4. CRISIS EN EL MUNDO DE LAS RELACIONES LABORALES: LA CENTRALIDAD DEL TRABAJO	91
4.1. La naturaleza del trabajo: más allá de un simple factor de producción	91
4.2. El trabajo y el empleo: ¿Son lo mismo?	97
4.3. El trabajo en un nuevo paradigma económico	103
4.4. El trabajo: una mercancía <i>sui generis</i>	106
4.5. ¿Mercado de trabajo o relaciones sociales laborales?.....	109
CAPÍTULO 5. LA URGENCIA DE LAS GRANDES REFORMAS EN COLOMBIA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA: LA APERTURA ECONÓMICA EN MARCHA.....	111
5.1. El discurso político acelerador del proceso de liberalización comercial: la urgencia de las grandes reformas en Colombia.	111
5.2. La urgencia de la liberalización comercial en Colombia	121
5.3. El dilema entre la estabilización de la inflación y el pleno empleo en Colombia: la deflación competitiva.....	128
CAPÍTULO 6. LAS REFORMAS DE LA POLÍTICA LABORAL EN COLOMBIA Y TRANSFORMACIONES EN EL MUNDO DEL TRABAJO: EL DISCURSO POLÍTICO DE LA FLEXIBILIZACIÓN Y LA CONSECUENTE PRECARIZACIÓN LABORAL.....	136
6.1. La crisis de los ochenta y la mano conductora del Consenso de Washington: La lucha perdida contra la pobreza y el desempleo.	136
6.2. El Consenso de Washington y la política laboral	139
6.3. Balance de las políticas de reforma laboral en Colombia: ¿Avances o retrocesos?	142
6.3.1. La excesiva confianza en el crecimiento económico como solución al persistente desempleo.	143
6.3.2. El crecimiento económico es incapaz de cargar con todo el desempleo.....	152
6.3.3. ¿El pleno empleo en riesgo?.....	154
6.3.4. El PIB potencial como restricción a la creación de empleo	163
6.3.5. La economía por el lado de la oferta versus la economía por el lado de la demanda: ¿Cuál domina?	174
6.3.6. Los ciclos económicos en Colombia: ¿Qué pueden decirnos acerca del empleo y del desempleo?	177
6.4. Análisis de la política laboral colombiana: las reformas al mercado de trabajo y sus intentos fallidos.	192
CAPÍTULO 7. FLEXIBILIDAD DE LAS RELACIONES LABORALES EN COLOMBIA: LA PÉRDIDA DE LA CALIDAD DEL EMPLEO Y EL ENRUTAMIENTO HACIA LA PRECARIZACIÓN LABORAL	210
7.1. El trabajo decente no cabe en el actual modelo de desarrollo económico global	210
7.2. El discurso de la flexibilidad: ¿Por qué es tan importante para los economistas ortodoxos?	215

7.3. El mercado de trabajo en Colombia: el desempleo es un gran misterio.....	217
7.4. La calidad del trabajo en Colombia: ¿Cómo va el país?	219
CAPÍTULO 8. MUTACIONES EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA COLOMBIANA: DE LA DESINDUSTRIALIZACIÓN A LA TERCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA	232
8.1. Globalización económica y relaciones laborales	234
8.2. La gobernanza y su implicación en las transformaciones de las relaciones laborales	238
8.3. Transformaciones de la estructura económica en Colombia: cambio estructural nocivo	242
8.4. Encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante: la lucha incesante por la competitividad empresarial.....	273
8.5. Una reflexión sobre el futuro del trabajo: ¿Qué nos espera?	278
CONCLUSIONES.....	285
BIBLIOGRAFÍA.....	296
ANEXOS	319
<i>Anexo 1: Cuestionario de entrevista estructurada enfocada a dirigentes de organizaciones sindicales de los niveles nacional y territorial.....</i>	<i>319</i>
<i>Anexo 2: Salida de resultados estimación modelo Ley de Okun Colombia 1980-2022 (en tasas de crecimiento anuales)</i>	<i>320</i>
<i>Anexo 3: Salida estimación modelo Ley de Okun Colombia 2001:1-2022:4 (en tasas de crecimiento anuales)</i>	<i>320</i>
<i>Anexo 4: Salida de resultados estimación modelo empleo - producto 2005-2021 (en logaritmos naturales)</i>	<i>320</i>
<i>Anexo 5: Salida de resultados estimación modelo empleo, producto y PTF 2005-2021 (en tasas de crecimiento anuales)</i>	<i>320</i>
<i>Anexo 6: Salida de resultados estimación modelo empleo, producto y PTF 2005-2021 (en logaritmos naturales)</i>	<i>321</i>
<i>Anexo 7: Salida de resultados estimación modelo empleo, producto y productividad media del trabajo 2000:1-2022:4 (en tasas de crecimiento anual).....</i>	<i>321</i>
<i>Anexo 8: Salida de resultados estimación modelo demanda agregada 2005:1-2022:2 (en logaritmos naturales)</i>	<i>321</i>
<i>Anexo 9: Salida de resultados estimación modelo empleo y consumo privado 2005:1-2022:2 (en tasas de crecimiento trimestral)</i>	<i>321</i>
<i>Anexo 10: Salida de resultados estimación modelo empleo e inversión privada 2005:1-2022:2 (en tasas de crecimiento trimestrales).....</i>	<i>322</i>
<i>Anexo 11: Salida de resultados estimación modelo empleo y exportaciones 2005:1-2022:2 (en tasas de crecimiento trimestrales).....</i>	<i>322</i>
<i>Anexo 12: Salida de resultados estimación modelo empleo e importaciones 2005:1-2022:2 (en tasas de crecimiento trimestrales).....</i>	<i>322</i>

Anexo 13: Salida de resultados estimación modelo empleo y demanda interna 2005:1-2022:2 (en tasas de crecimiento trimestrales).....	322
Anexo 14: Salida estimación modelo empleo y exportaciones netas 2005:1-2022:2 (series trimestrales tasas de crecimiento).....	323
Anexo 15: Salida de resultados estimación modelo consumo y desempleo 2005:1-2022:2 (en primeras diferencias).....	323

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Índice de Mejores Trabajos en América Latina 2010 - 2018.....	47
Tabla 2: Volumen de microdatos analizados población ocupada y desocupada en Colombia 2001-2022.	57
Tabla 3: Participación del trabajo y del capital en la renta nacional de Colombia 2005-2020	100
Tabla 4: Productividad media del trabajo y costo unitario de la producción 2005-2020.....	102
Tabla 5: Comportamiento del salario mínimo, salario medio y salario mediano en Colombia 2001-2022	118
Tabla 6: Índice de apertura comercial en Colombia 1975-2013	123
Tabla 7: Crecimiento económico de Colombia 1905-2022 (tasas de crecimiento anual medias).....	152
Tabla 8: Fuentes del crecimiento económico en Colombia 1905-2019	154
Tabla 9: Proyección del PIB potencial Colombia 2022-2033	163
Tabla 10: Costo en términos de desempleo por reducción de la inflación (coeficiente de sacrificio)	173
Tabla 11: Amplitud de las fluctuaciones de la economía colombiana antes y después de la apertura económica 1975-2013.	181
Tabla 12: Comportamiento procíclico o anticíclico de las series de la economía colombiana 2005:1 – 2022:4.....	185
Tabla 13: Desfase de las desviaciones de las series de la demanda agregada, empleo y desempleo en Colombia 1975-2013.....	188
Tabla 14: Duración del desempleo en Colombia 2008-2022	189
Tabla 15: Tiempo de duración en el último empleo en Colombia 2007-2022 (estabilidad laboral)	190
Tabla 16: Desfase de las desviaciones de las series de la demanda agregada, empleo y desempleo en Colombia 2005:1-2022:4.....	192
Tabla 17: Distribución porcentual de los impuestos a la nómina en Colombia (% salario mensual)	199
Tabla 18: Balance en la generación de empleo en Colombia 2001:1-2021:3	207
Tabla 19: Seguimiento al Objetivo de Desarrollo Sostenible # 8. Trabajo decente y crecimiento económico 2030 Colombia.	214
Tabla 20: Tasas de crecimiento de los principales indicadores del mercado de trabajo en Colombia 2001-2022.....	218
Tabla 21: Escalas de interpretación de la calidad del empleo y de la precariedad laboral en Colombia. .	221
Tabla 22: Dimensión, indicador, criterio y atributos del empleo decente.....	222
Tabla 23: Índice de calidad del empleo en Colombia 2007-2022	223
Tabla 24: Índice de percepción de la calidad del empleo en Colombia 2007-2022.....	228
Tabla 25: Dimensiones y variables de la precariedad laboral en Colombia.....	229
Tabla 26: Índice de precariedad laboral en Colombia 2007-2022.....	230
Tabla 27: Distribución porcentual del valor agregado y del empleo por sector económico en Colombia 1950-2011.....	246

Tabla 28: Distribución porcentual del valor agregado y del empleo por rama de actividad económica en Colombia 1950-2011.....	247
Tabla 29: Comportamiento del valor agregado, el empleo y la productividad media del trabajo en Colombia 1950-2011.....	249
Tabla 30: Tasa de crecimiento anual media del valor agregado y del empleo sectoriales en Colombia 1965-2021.....	250
Tabla 31: Tasa de crecimiento anual media del PIB por rama de actividad económica en Colombia 2005-2021 (a precios constantes de 2015).....	251
Tabla 32: Tasa de crecimiento anual media del empleo por sector económico en Colombia 2001-2022.	252
Tabla 33: Efectos del ingreso nacional sobre el valor agregado de la industria manufacturera, el comercio y en el empleo sectorial de la industria y el comercio en Colombia 1950-2010.....	254
Tabla 34: Participación porcentual de la industria manufacturera en el valor agregado bruto en Colombia 2005-2021 (a pesos constantes de 2015).....	258
Tabla 35: Productividad total de los factores (PTF) por actividad económica en Colombia 2005-2020..	260
Tabla 36: Productividad en Colombia 2005-2021 – Valor agregado.....	262
Tabla 37: Tasa de crecimiento anual media por rama de actividad económica 2005-2021 (a precios constantes de 2015).....	263
Tabla 38: Tasa de crecimiento anual media del empleo por rama de actividad económica 2001-2022. ..	264
Tabla 39: Distribución porcentual del empleo de la industria manufacturera y el comercio y otros servicios en Colombia 2005-2022.....	265
Tabla 40: Distribución porcentual de la población ocupada y subempleada subjetiva por ramas de actividad económica en Colombia 1958-2018.....	267
Tabla 41: Población ocupada total, formal e informal (proporción de informalidad según tamaño de empresa hasta cinco trabajadores en miles de trabajadores) en Colombia 2001-2022.....	269
Tabla 42: Distribución porcentual de las empresas por número de trabajadores en Colombia.....	272
Tabla 43: Distribución porcentual del empleo por tamaño de empresa en Colombia.....	272

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Categorías analíticas derivadas de las entrevistas a dirigentes sindicales.....	63
Figura 2: Participación del trabajo y del capital en la renta nacional de Colombia 2005-2020 (cifras expresadas en logaritmos naturales).....	101
Figura 3: Productividad media del trabajo y costo unitario de la producción 2005-2020.....	102
Figura 4: Evolución del salario mínimo, medio y mediano en Colombia 2001-2022.....	119
Figura 5: Índices de apertura comercial de la economía colombiana 1975-2013	123
Figura 6: Exportaciones, Importaciones y balanza comercial en Colombia 1975-2013	125
Figura 7: Tasa de inflación y tasa de desempleo en Colombia 1980-2022	130
Figura 8: Tasa de crecimiento del PIB, empleo y desempleo 1980-2020	132
Figura 9: Inflación observada y metas de inflación en Colombia 1993-2022.....	134
Figura 10: Relación entre el PIB, el empleo y el desempleo en Colombia 1980-2020.....	146
Figura 11: Relación empírica entre la inflación y el desempleo 1980-2022	157
Figura 12: Exportaciones, importaciones y exportaciones netas Colombia 2005:1-2022:2	161
Figura 13: PIB efectivo y PIB potencial Colombia 2001:1-2022:4	164
Figura 14: Productividad total de los factores en Colombia 2005-2021	166

Figura 15: Tasas de crecimiento de la inflación y desempleo en Colombia 1980-2022 (en primeras diferencias).....	170
Figura 16: PIB colombiano 2001:1 -2022:4.....	179
Figura 17: Fluctuaciones cíclicas variables demanda agregada, empleo y desempleo en Colombia 2005:1-2022:4.....	182
Figura 18: Fluctuaciones cíclicas del PIB y del empleo en Colombia 1950-2019.....	197
Figura 19: Participación porcentual de la industria manufacturera en el PIB 1965-2021.....	257
Figura 20: Participación porcentual del valor agregado sectorial en el PIB en Colombia 1965-2021.....	257
Figura 21: Participación del empleo sectorial en Colombia 1991-2019.....	257
Figura 22: Clasificación de empleos según índices Rasmussen-Hirschman 2017.....	274
Figura 23: Clasificación sectorial según índices Rasmussen-Hirschman 2017.....	275
Figura 24: Clasificación de empleos según índices Rasmussen-Hirschman 2017.....	278

ABREVIATURAS

ACP	Análisis de Componentes Principales
ANDI	Asociación Nacional de Industriales
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
BNA	Barreras No Arancelarias
BPNE	Balance Primario Neto Estructural
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
CNPV	Censo Nacional de Población y Vivienda
COLCIENCIAS	Instituto Colombiano de Ciencia, Tecnología e Innovación
CONPES	Consejo Nacional de Política Económica y Social
CREE	Impuesto sobre la Renta para la Equidad
CST	Código Sustantivo de Trabajo
CTeI	Ciencia, Tecnología e Innovación
CUT	Central Unitaria de Trabajadores de Colombia
DANE	Departamento Administrativo Nacional de Estadística

DNP	Departamento Nacional de Planeación
ECH	Encuesta Continua de Hogares
ENH	Encuesta Nacional de Hogares
EPS	Empresas Promotoras de Salud
ENS	Escuela Nacional Sindical
FECODE	Federación Nacional de Educadores de Colombia
FEDESARROLLO	Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOSYGA	Fondo de Solidaridad y Garantía
GEIH	Gran Encuesta Integrada de Hogares
GRECO	Grupo de Investigación en Crecimiento Económico
ICBF	Instituto Colombiano de Bienestar Familiar
IMCE	Índice Multidimensional de Calidad del Empleo
IPS	Instituciones Prestadoras de Salud
ISI	Industrialización Sustitutiva de Importaciones
MIP	Matriz Insumo Producto
MCO	Mínimos Cuadrados Ordinarios
OCAD	Órganos Colegiados de Administración y Decisión
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
ODS	Objetivos de Desarrollo Sostenible
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONU	Organización de las Naciones Unidas
OPS	Orden de prestación de servicios
OTAN	Organización del Tratado del Atlántico Norte
PEA	Población Económica Activa

PET	Población en Edad de Trabajar
PIB	Producto Interno Bruto
PILA	Planilla Integrada de Liquidación de Aportes
PREALC	Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe
PTF	Productividad Total de los Factores
PTMC	Programa de Transferencias Monetarias Condicionadas
SENA	Servicio Nacional de Aprendizaje
SINTRAUNICOL	Sindicato Nacional de Empleados y Trabajadores Universitarios de Colombia.
SMLMV	Salario Mínimo Mensual Legal Vigente
TGP	Tasa Global de Participación

Reflexión

El sentido de la vida es vivirla. Lo primero en la vida del ser humano no es la filosofía, no es la ciencia, no es el alma, no es la sabiduría, no es la búsqueda de la felicidad, no es el placer, no es la reflexión sobre Dios; es la vida misma. Toda libertad, toda filosofía, toda acción, toda relación con Dios, presupone el estar vivo. Por tanto, la posibilidad de la vida, de la vida material, concreta, corpórea; y esta posibilidad de la vida significa el acceso a los medios para poder vivir: «Me quitan la vida al quitarme los medios que me permiten vivir» (Shakespeare como se citó en Hinkelammert y Mora, 2016, p. 15).

El trabajo es el principal medio de subsistencia de 24.8 millones de trabajadoras y trabajadores colombianos, que laboran en promedio 50 millones de horas anuales. Tan solo, el 49% de la población trabajadora es asalariada con algún tipo de prestaciones sociales y seguridad social, quienes dedican 45 horas semanales en promedio a la creación de valor y riqueza nacional. En la participación de la renta nacional, el trabajo participa con el 33%, mientras el capital lo hace con el 55%. 2.7 millones de personas padecen el drama del desempleo y 2.2 millones están agobiados por el subempleo; a la fecha algunos de ellos, han perdido la esperanza de encontrar un trabajo decente, si es que alguna vez lo tuvieron. El 31.3% de los trabajadores colombianos ganan menos de un salario mínimo mensual legal vigente (SMLMV), el 51.2% devengan exactamente un salario mínimo mensual que, a duras penas, alcanza a cubrir la mitad de la canasta básica y el 58.3% se debate diariamente en la informalidad que no cede. En lo corrido del presente siglo, el empleo tiene una calidad media con pocas perspectivas de mejora y el nivel de precariedad laboral, aunque también es medio, amenaza con expandirse en un modelo de desarrollo global obsesionado por el crecimiento económico a ultranza. El panorama descrito no es muy alentador, máxime si la clase trabajadora a nivel mundial clama por un trabajo y una vida decentes con escasas posibilidades de materialización y con una organización y representación sindical fragmentada, lánguida y en tensión permanente.

La calidad del empleo y el combate frontal frente a la precariedad laboral no es una prioridad para el sistema de acumulación capitalista que ha librado numerosas luchas en contra de las recurrentes crisis económicas y, sin embargo, se ha mantenido a flote; al contrario, la situación laboral actual es una oportunidad propicia para que el capital discipline aún más al trabajo y saque mayor provecho de su situación ventajosa. Por más que pretendamos disimular la realidad, debemos reconocer que el *trabajo digno es el medio para poder vivir; si me lo quitan, me quitan la vida.*

Crónica de un trabajador precario: una historia en común

Lorenzo con 40 años de edad, es jefe de hogar de una típica familia colombiana conformada por cuatro personas, quien, pese a todos los obstáculos, logró culminar sus estudios de grado en administración en un programa académico nocturno. En sus etapas de niño y adolescente no pudo vivir las mismas experiencias de otras personas de su misma edad, puesto que, para poder estudiar, inexorablemente tenía que trabajar. Su jornada laboral era de diez horas diarias en promedio, incluidos sábado y festivos, sin reconocimiento monetario de horas extras, realizando trabajos de corta duración y, a veces, más de un empleo al mismo tiempo para sobrevivir.

Con mucha dificultad y un gigantesco sacrificio después de seis años logró terminar su carrera. Con la posesión de este diploma, su mayor anhelo era encontrar un trabajo formal, estable, que pagase al menos dos salarios mínimos mensuales para cubrir la canasta básica, con acceso a seguridad social y prestaciones económicas y con una jornada laboral de 48 horas semanales máximo, como establece la ley. Para Lorenzo, este era un gran sueño; pero confiaba que una buena dosis de optimismo, confianza en sí mismo y perseverancia se podría lograr. Al fin y al cabo, era un profesional universitario.

Lorenzo no escatimó esfuerzos en buscar diariamente un trabajo de este tipo; los días, semanas, meses y años fueron pasando paulatinamente pero su heroico optimismo no fue suficiente para superar su frustración. En el mundo del trabajo no había un lugar para él, ni para otros tantos. El peso del sostenimiento de su familia y la preservación de sus vidas, obligó a este trabajador esperanzado a refugiarse en la informalidad. Él no puede darse el lujo de permanecer en casa a la espera de que la economía funcione mejor para encontrar el empleo anhelado. El concepto de pleno empleo presente en el discurso de economistas ortodoxos y de políticos de turno, no era más, que una estrategia para apaciguar los ánimos de los desocupados como Lorenzo.

Hoy Lorenzo, como millones de personas en Colombia, se levanta muy temprano, sale a las calles a ganarse la vida. Vive de la compra-venta de frutas frescas que exhibe en una carretilla de mano en su condición de vendedor ambulante. El rebusque es su trabajo habitual, él es consciente de que cuando sus fuerzas se hayan agotado por el peso de los años, él y su esposa no tendrán un capital ni tampoco una pensión que les permita vivir; ojalá, en el futuro sus hijos cuiden de ellos. Hace varias décadas, el Estado transfirió al mercado y, este a su vez, a los individuos y a sus familias, la responsabilidad directa de velar por sus vidas. Lorenzo es una víctima más del modelo de desarrollo dominante que ignora la dignidad humana y que pone en riesgo los medios de subsistencia.

El autor

RESUMEN

El trabajo es la forma tradicional de ganarse la vida de la mayoría de las personas en el mundo, en especial, de aquellas que solo cuentan con su fuerza de trabajo como único activo disponible para la venta. A su vez, que el trabajo es un recurso productivo abundante en comparación con el capital, es la mercancía más singular de las disponibles en cualquier sistema económico. El trabajo es heterogéneo; ningún trabajador es idéntico a otro y ningún capitalista acumula trabajadores por el simple hecho de que los salarios sean bajos e incluso próximos a cero. Estos elementos hacen del trabajo una mercancía *sui generis* expuesta a los designios de las recurrentes reformas laborales en Colombia hace más de tres decenios consecutivos.

En este documento se analizan los efectos de las reformas laborales en Colombia en la precarización del trabajo como acción recurrente a partir de la aceleración de la liberalización comercial en 1990 en el marco del cumplimiento de las directrices del Consenso de Washington. La clase trabajadora colombiana afronta un panorama laboral adverso, desolador y con escasas posibilidades de escape. El empleo formal cada día pierde más terreno y, en su lugar, se posiciona la informalidad con mayor potencia. Por su parte, los trabajadores informales han encontrado en el rebusque una modalidad de subsistencia y de vencer las atrocidades del mundo del trabajo contemporáneo.

La GEIH de junio de 2022 del DANE es reveladora. Exceptuando a los independientes cuya situación laboral es más caótica, el 14% de los trabajadores asalariados tienen una remuneración inferior a dos tercios de la mediana de los ingresos laborales, el 5.5% son trabajadores pobres y al 1.4% el sistema los convirtió en trabajadores miserables. El 26.2% ejecutan su trabajo por medio de contrato verbal, el 37.9% no reciben prestaciones sociales, el 16.3% son temporales, el 11.3% tienen un empleo inestable con alta incertidumbre, el 31.1% no disfrutaban de vacaciones pagadas, el 14.4% realizan trabajos que exigen cuantioso esfuerzo físico o mental y el 96.9% carecen de representación política por no pertenecer a ninguna organización gremial o sindical. Lo preocupante es que el trabajo está sometido a las imperfecciones del mercado y, este por sí solo, no es capaz de asegurar el pleno empleo ni tampoco las condiciones de trabajo adecuadas.

INTRODUCCIÓN

El filósofo y sociólogo francés Robert Castel en 1995 publicó uno de sus libros más famosos: *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*, catalogado como un minucioso esfuerzo intelectual por comprender la cuestión social del capitalismo y los grandes cambios sociales ocurridos en las sociedades avanzadas tras el desprestigio de la ideología keynesiana y el avance del neoliberalismo en el último tercio del siglo XX. En esta obra, Castel se concentra en examinar de modo crítico, las transformaciones de la relación salarial y las condiciones de trabajo; mejor dicho, el tránsito de la sociedad salarial con protección estatal hacia una sociedad de trabajadores precarios sometidos al libre juego de las fuerzas del mercado y al imperativo de la flexibilidad. Así, la presente investigación es original y pertinente en este sentido.

El trabajo es la forma tradicional de ganarse la vida de la mayoría de las personas en el mundo, en especial, de aquellas que solo cuentan con su fuerza de trabajo como único activo disponible para la venta. A la vez, siendo el trabajo un recurso productivo abundante en comparación con el capital, es la mercancía más singular de las disponibles en cualquier sistema económico. El trabajo es heterogéneo, ningún trabajador es idéntico a otro, ni tampoco un capitalista acumula trabajadores por el simple hecho de que los salarios sean bajos e incluso próximos a cero. Estos elementos hacen del trabajo una mercancía *sui generis* expuesta a los designios de las recurrentes reformas laborales en Colombia hace más de tres decenios consecutivos. La presente tesis doctoral es una oportunidad académica para entender los efectos de las reformas laborales en Colombia y su incidencia en la precarización del trabajo como acción recurrente a partir de la aceleración de la liberalización comercial en 1990 en el marco del cumplimiento de las directrices del Consenso de Washington.

La clase trabajadora colombiana afronta un panorama laboral adverso, desolador y con escasas posibilidades de escape. A esto se suma, el hecho de que el empleo formal cada día pierde más terreno y, en su lugar, se posiciona con mayor potencia la informalidad. Por su parte, los trabajadores informales han encontrado en el rebusque una modalidad de subsistencia y de vencer algunas de las atrocidades propias del actual mundo del trabajo: una remuneración precaria e inestable sujeta al buen o mal desempeño de la economía.

La GEIH de junio de 2022 del DANE es reveladora. En cuanto a los trabajadores asalariados los cuales tienen cierta ventaja con respecto a la fuerza laboral independiente, a continuación, se mencionan algunos hechos de intensa preocupación, al menos, merecedores de indignación y rechazo social: el 14% de los trabajadores asalariados devengan una remuneración baja (inferior a dos tercios de la mediana de los ingresos laborales), el 5.5% son trabajadores pobres y al 1.4% el sistema los convirtió en trabajadores miserables. El 26.2% ejecutan su trabajo por medio de contrato verbal, el 37.9% no reciben prestaciones sociales, el 16.3% son temporales, el 11.3% afirman tener un empleo inestable, el 31.1% no disfrutan de vacaciones pagadas, el 14.4% realizan trabajos que exigen mucho esfuerzo físico o mental y el 96.9% carecen de representación política por no pertenecer a ninguna organización gremial o sindical. El trabajo está sometido a las imperfecciones del mercado y, este por sí solo, no es capaz de asegurar ni el pleno empleo ni tampoco las condiciones de trabajo adecuadas: *¿qué le espera a la clase que vive del trabajo?*

Justificación y relevancia del tema de investigación

El discurso político y tecnocrático de las reformas laborales desde hace treinta años en Colombia han perseguido eliminar algunas de las trabas que, supuestamente, impiden que el mercado de trabajo opere adecuadamente. En estos términos, el propósito de las recurrentes reformas ha sido la formalización y la generación de empleo para más colombianos y colombianas.

Este objetivo cuantitativo poco eficaz ha dejado de lado la calidad del empleo y la eliminación de obstáculos institucionales (disminución de costos no laborales) ha significado la pérdida de derechos fundamentales en el trabajo reconocidos a partir de conquistas sindicales históricas.

Muchos estudios sobre el trabajo en su definición clásica resaltan que este, constituye una actividad física o intelectual ejercida en la producción de bienes y servicios para la satisfacción de necesidades materiales de una sociedad; por tanto, el trabajo tiene una dimensión e importancia social en la transformación de recursos-insumos en bienes y servicios útiles para alguien (el consumidor). En esta definición está implícita la naturaleza económica del trabajo por ser el principal medio de subsistencia de millones de personas en el mundo, pero tal definición no engloba el trabajo como espacio de realización personal y familiar, como elemento de prestigio y estatus social, como instrumento para que alguno o muchos sientan que la vida tiene sentido cuando la fuerza de trabajo se encuentra en plena actividad y es remunerada de manera justa. Así pues, el trabajo para las personas no es un simple medio para ganarse la vida, es parte de la vida misma, del sentido de la vida y de la felicidad por su naturaleza social.

Para Marx y Hegel:

el trabajo es parte de la esencia del hombre, puesto éste no puede existir sino trabajando, creando cosas artificiales, poniendo sus propias obras en lugar de la naturaleza, imprimiendo sobre ella su marca de humanidad para humanizar el mundo y recrearlo a su imagen (Féiz y Neffa, 2006, p. 8).

Ahora bien, el trabajo no ha sido siempre igual. En su proceso histórico ha sufrido transformaciones relevantes que han impedido que todos aquellos que quieren trabajar lo pueda hacer, o que los individuos que han encontrado un trabajo no se sientan conformes con la calidad del empleo que ejecutan. Si el trabajo no responde a este tipo de expectativas, estaríamos frente a una actividad humana que no colma nuestras posibilidades, ni tampoco puede procurarnos bienestar y felicidad sostenida. De ahí, surge la complejidad del mundo del trabajo, donde cada

trabajador es único, es decir, tiene una identidad y una personalidad propia; justamente, esto diferencia a la fuerza de trabajo del resto de mercancías disponibles en el mercado.

El trabajo produce satisfacciones intrínsecas por ser considerado para algunos como una experiencia enriquecedora, es una forma de aceptar retos y madurar la personalidad, es un medio de autorealización personal y el trabajo posee un sentido expresivo. Pero el trabajo también produce satisfacciones extrínsecas como no tener valor en sí mismo, es una fuente de lucro y de dinero, no produce autorealización por su obligatoriedad como modo de supervivencia y el trabajo es una significación instrumental como productor y reproductor de subsistencia (Pérez, 2006). En fin, estas dos concepciones opuestas del trabajo desde distintas orillas le atribuyen una importancia significativa como autorealización y felicidad, hasta un simple instrumento para ganarse la vida, cuya ejecución es penosa.

Sin la necesidad de hurgar en los detalles de la historia, se puede aseverar que, a mediados de la década de los setenta a nivel mundial el trabajo sufrió grandes transformaciones sumergiéndose en una crisis profunda. Tras el estancamiento económico y los estragos de una alta inflación, las naciones industrializadas que habían gozado de una situación de pleno empleo e incremento de los salarios reales por más de tres décadas consecutivas, fueron incapaces de sostener el Estado de Bienestar que se había incubado después de la terminación de la Segunda Guerra Mundial concebido en su inicio “no como una carga impuesta a la economía, sino como un estabilizador interno económico y político, que ayudaba a regenerar las fuerzas del crecimiento y evitaba que la economía cayese en recesiones” (Zeller, 2007, p. 13).

Las medidas impuestas por los organismos multilaterales de crédito (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial y, más adelante, la política y directrices de la Organización Mundial de Comercio) transformaron el empleo protegido propio de la sociedad salarial a otro tipo de empleo caracterizado por la inestabilidad, la incertidumbre y la inseguridad. Esta nueva categoría,

el trabajo se sometía a los vaivenes del ciclo económico, del buen o mal desempeño del sector externo (en el caso de economías muy abiertas) y del proceso de reacomodación y re-adaptación de las empresas a las circunstancias cambiantes del mercado. Como complemento, el progresivo desmantelamiento de las organizaciones sindicales y la pérdida paulatina de derechos en el trabajo, la pobreza y la indigencia en los países en vías de desarrollo empezó a extenderse rápidamente, así como la desigualdad económica y la concentración de la renta y de la riqueza en unos pocos.

Las décadas de los ochenta y noventa en América Latina representaron el fin de la sociedad salarial y el tránsito a una nueva sociedad agobiada por el desempleo estructural, el deterioro de la calidad del empleo y el auge de la precariedad laboral manifiesta en la proliferación de formas alternativas de contratación de la fuerza de trabajo a tiempo parcial y encubierto, sin reconocimiento de prestaciones sociales y alta incertidumbre e inseguridad (Neffa y Barbetti, 2016). A pesar de las transformaciones suscitadas en América Latina con niveles de profundidad diferenciadas por países en comparación con las transformaciones acaecidas en los países desarrollados en este mismo periodo, afortunadamente en la región el trabajo no perdió centralidad.

Colombia en las últimas tres décadas ha sufrido un proceso de transformación del entramado productivo, de desindustrialización temprana, de terciarización de la economía y de destrucción de capacidades productivas y tecnológicas. La desarticulación de eslabones críticos vinculados a la creación de empleos de calidad surgidos en el modelo de bienestar keynesiano ha contribuido en alguna medida, al incremento sistemático de la informalidad, a la generación de empleos de baja calidad y al aumento del rebusque como medio de subsistencia.

Esta investigación guarda estrecha relación con la administración y las políticas públicas en aspectos como la desregulación (políticas laborales tendientes a modificar los mecanismos de contratación, indemnización y despido de la fuerza de trabajo, merma de la negociación colectiva y abaratamiento de costos laborales como estrategia de competitividad empresarial), redefinición

del papel del Estado y de la estructura institucional, exposición de la producción nacional a la competencia internacional, privatización de empresas públicas y de servicios públicos, incorporación de prácticas de la nueva gerencia pública a la gestión gubernamental; en fin, la minimización del tamaño del Estado como resultado de la política de racionalización del gasto público en los niveles de gobierno nacional y territorial. A pesar de que los gobiernos de turno se han comprometido con este conjunto de arreglos institucionales, los avances en competitividad empresarial y territorial no son notorios, al menos, en el sector externo.

Los dirigentes sindicales entrevistados reconocen la importancia de la negociación colectiva como mecanismo de protección de los derechos en el trabajo y de garantía del trabajo decente, pero sienten incertidumbre por su escasa cobertura. Así, lo manifiestan:

La negociación colectiva es un derecho básico de los derechos de libertad sindical. La negociación colectiva tiene efectos redistributivos de la riqueza de una sociedad. Lamentablemente en Colombia la cobertura es muy baja (inferior al 7%) incluyendo alzas negociaciones como los pactos colectivos y los contratos sindicales. Las sociedades más igualitarias son aquellas que han logrado altos niveles de cobertura de la negociación colectiva. Colombia es muy desigual por la baja cobertura de la negociación colectiva. (Díaz 2022, Entrevista Dirigente ENS).

La negociación colectiva no la entendemos como un beneficio, sino una conquista histórica de quienes con su sacrificio y esfuerzo han sostenido el modelo de producción basado en la acumulación de capital, la negociación colectiva es apenas una migaja de la deuda histórica de la humanidad con los trabajadores del mundo. En Colombia, este derecho sindical ha sido coartado mediante la persecución el señalamiento, la violencia de los poderosos y también mediante normas como el Decreto 60 de 2014 que, por ejemplo, impide que los servidores públicos puedan negociar condiciones salariales o prestaciones sociales (Figuroa 2022, Entrevista Dirigente SINTRAUNICOL Nariño).

Esta investigación aporta evidencia empírica a favor de que la apertura comercial en Colombia iniciada en 1987 y acelerada a partir de 1990 no se ha traducido en una mayor exposición

de la producción doméstica a la competencia internacional y en una oportunidad para precipitar el crecimiento económico y la generación de más y mejores puestos de trabajo. El avance en el recorte de aranceles como parte del cumplimiento de los tratados de libre comercio ha sido neutralizado por los países (incluida Colombia) mediante la creación e implantación de barreras no arancelarias como medidas de protección a la entrada de productos foráneos.

La apertura económica fue promovida como una oportunidad de desarrollo industrial con sus efectos positivos sobre el crecimiento económico y el empleo. El proceso de desindustrialización que comenzó a mediados de los setenta en Latinoamérica, en Colombia se profundizó a partir de los noventa propiciando la movilidad de empleo de la industria al comercio y los servicios como ramas de actividad económica de mayor productividad y menos intensivas en absorción de fuerza de trabajo. Muchos de los trabajadores desplazados de la industria se trasladaron al sector informal de la economía como medio de subsistencia y otros engrosaron el ejército de desocupados como dispositivo para la sostenibilidad del sistema de acumulación capitalista.

Este estudio aporta elementos teóricos y empíricos para entender la profundización del desempleo estructural, la precarización sistemática del trabajo y la formación del precariado en Colombia como resultado del tránsito de un modelo de acumulación capitalista centrado en la intervención del Estado y en la regulación de las relaciones laborales a otro de corte neoliberal anclado en la libertad individual, la libre iniciativa empresarial como motor de riqueza, el crecimiento económico, la productividad laboral y la competitividad empresarial como postulados globales de obligatoria adhesión.

A lo largo del contenido de esta tesis, se examina hacia dónde va el mundo del trabajo en Colombia y a dónde transita la sociedad que vive del trabajo en el paradigma productivo global contemporáneo, con graves secuelas en la expansión del trabajo inestable, temporal, vulnerable y

tercerizado, situación que se intensificó en el país a partir de la entrada en vigor de la apertura económica a principios de la década de los noventa del siglo XX con la adopción del nuevo modelo de desarrollo derivado de la imposición del Consenso de Washington. En el proceso de precarización del trabajo es necesario entender la evolución histórica de las políticas laborales en Colombia a través del análisis de las reformas que se volvieron más frecuentes de los noventa en adelante. Se sospecha que las reformas laborales implementadas en el país en los últimos tres decenios no han logrado contener el desempleo que aparentemente motivó la necesidad de su implementación en la lógica ortodoxa de que un mercado más flexible y con menos impedimentos institucionales, daría lugar a una mayor absorción de fuerza de trabajo.

Aunque existe un buen número de investigaciones citadas en el marco teórico que se aproximan a la medición de la calidad del trabajo en Colombia como variable latente, las cuales demuestran la pérdida de calidad en distintos momentos del tiempo, ninguna de ellas estudia su evolución sistemática y su relación con las transformaciones de la estructura productiva como efecto del cambio de paradigma de desarrollo mundial gestado a finales de los setenta en el mundo desarrollado y en los ochenta en la región. Ahí reside la originalidad y justificación de esta investigación.

Problema de investigación

Al realizar la búsqueda de expresión en la base de datos científica SCOPUS tecleando el término «*precarious employment*», aparece un total de 657 documentos entre artículos (530), libros (19), capítulos de libros (66) y otros productos de investigación (42). En ciencias sociales se registran 503 productos de investigación, 204 en administración y negocios, 140 en economía, econometría y finanzas, 77 en artes y humanidades (77) y 34 en psicología. En los últimos años este objeto de estudio ha tenido mayor apogeo, así: en 2019 aparecen 62 productos de

investigación, 82 en 2020 y 96 en 2021. Los países con mayor número de investigaciones registradas son Reino Unido (108), Canadá (101), Estados Unidos (90), Australia (77) y Alemania (41). La mayor parte de la producción científica en precariedad del empleo se ha publicado en idioma inglés (561). El número de publicaciones científicas alrededor de la precarización del empleo es bastante significativo, en especial, en los últimos años; esto sugiere un interés de la comunidad científica internacional por la aceleración del empleo precario.

Otra búsqueda similar en la misma base de datos científica referenciada arriba acerca del número de investigaciones sobre calidad del empleo (*job quality*) en los últimos cinco años acotada a la región de América Latina, arroja un total de 138 publicaciones distribuidas, así: 28% corresponde a Brasil, 21% a México, 20% a Chile, 12% a Colombia y 8% a Argentina. Teniendo en cuenta el número de investigaciones que arroja la consulta, se deduce que en estos países la calidad de empleo es preocupante y que las reformas laborales y salariales introducidas en los noventa no han surtido los efectos esperados en el mundo del trabajo. La tasa de desempleo estructural continúa siendo alta y la informalidad laboral es imparable.

Un buen número de investigaciones realizadas en Colombia como se documenta en el marco conceptual de esta investigación dan cuenta que la baja calidad del empleo y la precarización laboral en lo corrido del presente siglo no ha cesado. Los estudios académicos que abordan la calidad del empleo en el país son relativamente recientes, el primero corresponde a Farné (2003) por solicitud directa de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) como institución defensora del trabajo decente desde 1999, concepto que surge en contraposición del trabajo precario agudizado por la flexibilización numérica y funcional que reclaman las empresas en el mundo desarrollado para salir de la recesión a principios de los setenta, situación que fractura los cimientos del Estado de Bienestar (*welfare state*) y desacredita la ideología macroeconómica keynesiana

impulsora de los mejores resultados del capitalismo occidental en su historia, que en la literatura suele denominarse a este episodio como «los años dorados del capitalismo».

A comienzos del siglo XXI la preocupación del mundo no solo se focaliza en cómo vencer el persistente desempleo heredado del tránsito de un modelo de economía de la demanda hacia otro fundado en la economía de la oferta (reducción de costos, aumento de la productividad total de los factores y mejor posición competitiva de las empresas) también incorpora la dimensión cualitativa en el análisis del empleo. No basta solo producir un mayor número de puestos de trabajo, sino que el real desafío es garantizar por los medios disponibles al alcance de los sectores público y privado de que el trabajo que genere la economía sea de buena calidad; en otras palabras, un trabajo que dignifique la vida de los millones de trabajadores y trabajadoras que a diario participan en la producción de la renta nacional. La reclamación por un trabajo digno se acerca a este nuevo propósito que reviste enormes complejidades en su concreción al intentar disminuir el margen de ganancia de los poseedores del capital.

En vista de que el trabajo decente se ha convertido en un anhelo mundial, ha sido incorporado en la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible, en específico, del objetivo 8: “Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos” (Organización de las Naciones Unidas [ONU], 2015a). A pesar de la centralidad indiscutible del trabajo humano, no ha cesado el proceso de precarización laboral, tal como lo evidencian los bajos niveles de calidad de empleo y de precariedad laboral medios a través de índices compuestos que incorporan las principales dimensiones del trabajo decente. La flexibilización surgida de las reformas a la legislación laboral colombiana ha facilitado y promovido un conjunto de prácticas contractuales asociadas a la gestión por competencias, donde el trabajador no es considerado parte de un colectivo, sino como individuo que se desenvuelve en un mercado de trabajo altamente rivalizado. Este fenómeno ha propiciado el uso de un abanico

extenso de modalidades contractuales de duración limitada como una decisión política del Estado. En esta nueva concepción del trabajo, el Estado se descarga de sus responsabilidades en términos de proveedor de bienestar general y otorga al individuo la obligación de velar por su propia existencia y satisfacción material en el marco de la libertad individual absoluta.

Esta investigación aborda desde un enfoque empírico, crítico e interpretativo, superando los límites de la mirada restringida de la economía laboral cuantitativa, la cuestión social del desempleo en Colombia con abundantes estadísticas oficiales y datos cualitativos extraídos de un conjunto de entrevistas semiestructuradas aplicadas a dirigentes sindicales. La evolución sistemática de la precariedad laboral en Colombia y su relación con las transformaciones de la matriz productiva como efecto del cambio de paradigma de desarrollo económico, cuyos efectos han socavado la calidad del empleo y han vulnerado los derechos humanos fundamentales en el trabajo es examinada desde múltiples enfoques epistemológicos: la economía política, la sociología del trabajo, la sociología política, la ciencia política, la administración gubernamental y la política pública, la teoría política, el derecho y la historia. No es menester entrar en detalles de cada una de estas disciplinas y campos disciplinares sino más bien tomar algunos elementos analíticos para entender la evolución del mundo del trabajo en Colombia y el grado de afectación de dichas transformaciones en el nivel de bienestar material de la clase que vive del trabajo.

Hipótesis de trabajo

El diagnóstico de las misiones de empleo en Colombia: OIT (1970), Chenery (1986) y Levy (2021) es prácticamente idéntico: El desempleo como mal que se pretende curar con recetas estrictamente económicas es causado por el mal funcionamiento del mercado de trabajo y, este a su vez, no se autoequilibra hasta su tasa natural o de pleno empleo debido a las excesivas rigideces que imponen las trabas institucionales fruto de la intromisión estatal. En atención al diagnóstico bastante general sobre el desempleo, las medidas de políticas contenidas en las sucesivas reformas

laborales y tributarias se han dirigido a acentuar la flexibilidad numérica y funcional y a recortar los costos no salariales con un polémico impacto en la formalización y generación de empleo como principal motivación política y económica de las reformas laborales en Colombia durante los últimos tres decenios.

La persistencia del desempleo estructural y la precarización del trabajo se deriva de las continuas transformaciones en el mercado del trabajo manifiestas en las reformas laborales de corte neoliberal que dismantelaron progresivamente las instituciones laborales y pusieron en grave riesgo la subsistencia de la clase que vive del trabajo. Se debe agregar que, la apertura económica en Colombia cuya aceleración se dio en 1990 no produjo los cambios anhelados en materia de crecimiento económico, aumento de la productividad, desconcentración de la producción del centro de país y relocalización en las zonas costeras con acceso a puertos marítimos, incremento de los bienes comerciales internacionalmente, desarrollo industrial y generación de empleo. La reducción de aranceles fue compensada por la implantación de barreras no arancelarias que protegieron de nuevo el mercado doméstico. En suma, Colombia se enfrentó a otro problema en el sector externo: una balanza comercial deficitaria con alta dependencia externa de *commodities* sujetos a la volatilidad de precios y con un exiguo aporte a la generación de empleo.

El análisis del ciclo económico colombiano muestra que las autoridades económicas en el periodo analizado implementaron políticas procíclicas (no anticíclicas) cuyos efectos fueron muy modestos sobre la demanda agregada en el corto plazo como dinamizadora de consumo, producción y empleo.

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Analizar desde un enfoque empírico, crítico, descriptivo e interpretativo, la evolución sistemática de la precariedad laboral en Colombia y su relación con las transformaciones de la matriz productiva como efecto del cambio de paradigma de desarrollo económico a partir de la entrada en vigor de la apertura económica en la década de los noventa del siglo XX, cuyos efectos han socavado la calidad del trabajo y han vulnerado los derechos humanos fundamentales en el trabajo.

Objetivos específicos

- Analizar las reformas laborales en Colombia ocurridas a partir de la década de los noventa del siglo XX en su vínculo con la precarización del trabajo como una condición que restringe el crecimiento personal, la cohesión social y la construcción de identidad social de la clase trabajadora para la producción y reproducción de la vida.
- Aportar evidencia empírica a favor de que la flexibilidad de las relaciones laborales y la descentralización productiva han deteriorado el conjunto de relaciones laborales como espacio social de realización individual y familiar de la clase trabajadora.
- Evaluar los cambios históricos en la estructura productiva colombiana, los cuales han dado lugar a una desarticulación del tejido industrial, a la desintegración de actividades económicas estratégicas y a la destrucción de capacidades institucionales con grave afectación en la cantidad y calidad del empleo.

Metodología de investigación

Esta investigación acude a un enfoque de investigación mixto. Para analizar la calidad del empleo y el grado de precariedad laboral en lo corrido del siglo XXI se utilizaron microdatos anonimizados extractados de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) correspondiente al periodo 2001-2006 y la GEIH de 2007-2022. Las dos encuestas no son perfectamente compatibles en metodología, volumen de información, cobertura y alcance debido los cambios conceptuales y

metodológicos que han ocurrido en las encuestas de hogares en el mundo; razón por la cual, se analizó preferentemente los módulos de características generales, ocupados y desocupados.

El empleo y su contraparte el desempleo fueron examinados por medio de un conjunto de estadísticas oficiales del mercado de trabajo y el sistema de cuentas nacionales base 2015 de competencia del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) de libre acceso en la página web respectiva. Para la aportación de evidencia empírica se aplicaron algunos modelos econométricos que relacionan variables como el empleo, el desempleo y los componentes de la demanda agregada con el producto nacional para entender los alcances y límites del crecimiento económico (no todo puede ser resuelto por medio del crecimiento económico debido a la que la relación entre producto y desempleo es inconstante en el tiempo). El tratamiento y análisis de la información se apoyó en el uso de paquetes estadísticos y econométricos como SPSS, STATA y EVIEWS.

Las limitaciones de los métodos cuantitativos en cierta medida fueron corregidas mediante el uso de técnicas de investigación cualitativas a través de las cuales se interpretó las emociones y el sentir de los dirigentes sindicales en Colombia en torno a las transformaciones del mundo del trabajo. Se utilizó una entrevista semiestructurada aplicada a ocho dirigentes sindicales de los niveles nacional y territorial. Aunque se había planeado realizar un número mayor de entrevistas la agenda y disponibilidad de tiempo de los dirigentes sindicales no lo permitió. El muestreo teórico por saturación demuestra que la información cualitativa disponible fue suficiente para los propósitos de esta investigación cuyo análisis de datos cualitativos se apoyó en el uso del software ATLAS.TI.

Estructura de la tesis doctoral

La presente tesis doctoral está organizada por capítulos consecutivos que desarrollan los temas de lo general a lo particular, concluyendo en un conjunto de reflexiones finales que intentan provocar a los lectores y motivar investigaciones complementarias futuras. Así pues, el capítulo uno corresponde al marco referencial de la investigación conformado por el marco conceptual donde se desarrollan conceptos como la calidad del empleo, el trabajo decente y su contraparte, el trabajo precario; así como el marco teórico a través del cual se hace una revisión de las investigaciones sobre calidad de empleo realizadas en Colombia a partir de 2003. En el segundo capítulo se hace una descripción de la metodología utilizada resaltando la importancia de los paradigmas o estructuras conceptuales cuantitativos y cualitativos, el diseño metodológico empleado, una descripción de las fuentes de información primarias y secundarias y los procedimientos y herramientas analíticas utilizadas para el logro de los objetivos planeados.

El tercer capítulo se dedica a describir el mundo del trabajo desde la mirada restringida de los economistas recogiendo los enfoques neoclásico, keynesiano, marxista e institucionalista. También se hace un relato de las propuestas de las tres misiones de empleo realizadas en Colombia desde los años setenta para entender el funcionamiento del mercado de trabajo en Colombia. En el cuarto capítulo se hace una reflexión teórica sobre la crisis en el mundo de las relaciones laborales y la centralidad del trabajo a pesar de las amenazas que impone el cambio tecnológico y la revolución digital.

En el quinto capítulo se reflexiona sobre la urgencia de las grandes reformas en la década de los noventa del siglo pasado en Colombia y lo que significó la apertura comercial, la cual lejos de consolidarse como estrategia de profundización de la inserción de la economía colombiana en la economía mundial, aceleró los procesos de desindustrialización y terciarización económica con afectación negativa en el empleo y en su calidad. El sexto capítulo se enfoca a examinar las

reformas de la política laboral en Colombia y transformaciones en el mundo del trabajo desde el discurso de la flexibilización numérica y funcional y su incidencia en la precarización laboral.

En el séptimo capítulo se analiza la flexibilidad de las relaciones laborales en Colombia y la pérdida de la calidad del empleo y el enrutamiento hacia la precarización laboral y en el octavo se examinan las mutaciones en la estructura productiva colombiana como resultado del cambio estructural y de la ausencia de políticas de desarrollo productivo y lo que ha significado el proceso de desindustrialización y terciarización de la economía en materia de reasignación de empleo de la industria manufacturera con menor intervención y liderazgo estatal hacia el comercio y los servicios como ramas de actividad económica menos intensivas en absorción de fuerza de trabajo, disminución de la producción por habitante y por trabajador ocupado y pérdida de competitividad en el periodo posterior a la liberalización comercial a partir de 1990.

CAPÍTULO 1. MARCO REFERENCIAL

1.1. Marco conceptual

El trabajo en la antigüedad era considerado como una actividad física penosa ejecutada por esclavos, que entraña un conocimiento, usa herramientas apropiadas y una tecnología para desarrollar un conjunto de tareas para la producción de bienes materiales para la preservación de la existencia humana. El trabajo remunerado o no formaba parte de las obligaciones sociales al interior de las familias o grupos sociales (Neffa, 1999). En suma, el trabajo puede ser remunerado o no; en cambio, el empleo es esencialmente remunerado a través de un salario en efectivo, en especie o mixto. En esta investigación se emplea la categoría “trabajo” en su acepción más amplia, puesto que la GEIH en la estructura de la fuerza laboral colombiana incorpora tanto el trabajo remunerado como no remunerado (trabajadores familiares sin remuneración en empresas de cinco trabajadores o menos y trabajadores sin remuneración en empresas o negocios de otros hogares), siendo esta categoría, componente del trabajo independiente.

A pesar de que la economía para los antiguos filósofos griegos no era un tema de mucha importancia en comparación con la política (o, mejor dicho, la gestión política), Ferguson (2001) señala que los primeros temas económicos de interés de la sociedad griega en la antigüedad eran la política, el ordenamiento jurídico, la propiedad privada, la tierra cultivada, el monopolio, el trabajo y los salarios. Así pues, el trabajo físico revestía cierta importancia como creador de objetos materiales. Este autor lo recrea con el siguiente pasaje:

Los temas más manejados por los poetas y filósofos de aquellos días o, que se perciben implícitamente en costumbres, instituciones y leyes, o estudiados en algunos tratados, han sido la propiedad y el cultivo de la tierra, los méritos y deméritos de las diversas ocupaciones, la aparición de monopolio por oposición a la competencia, la reglamentación de precios, el trabajo y los salarios, la pobreza, la falsificación de moneda, los pesos y medidas, dinero y banca, impuestos y programas de reforma social y economía (p. 11).

Con la expedición de la Ley 50 de 1990 (reglamentada por el Decreto Ley 3743 de 1950), la cual modificó en forma sustancial el Código Sustantivo de Trabajo (CST), en el artículo 5 de dicho código se define el trabajo como “toda actividad humana libre, ya sea material o intelectual, permanente o transitoria, que una persona natural ejecuta conscientemente al servicio de otra, y cualquiera que sea su finalidad, siempre que se efectúe en ejecución de un contrato de trabajo” (CST, 1950).

Aunque esta ley establece la mediación de un contrato para la ejecución de cualquier trabajo en Colombia, la evidencia empírica muestra que el 28.9% y el 13.0% de los asalariados urbanos y rurales realizan sus actividades laborales sin contrato de trabajo. En lo que respecta a los trabajadores independientes urbanos y rurales, el 94.5% y 69.7%, respectivamente, ejecutan su trabajo sin contrato, lo cual es muy típico en el sector informal de la economía.

En el análisis de la política laboral es conveniente reflexionar en la necesidad de circunscribirse al tradicional mercado de trabajo como un ente homogéneo cuyo funcionamiento se mejora a través de medidas flexibilizadoras que conlleven a su equilibrio de corto y largo plazo o, a explorar el mundo del trabajo como espacio social, político e institucional de enormes complejidades donde la relación contractual de carácter mercantil es solo una pieza dentro de varias. Un entorno social e institucional específico define las condiciones de trabajo o marco de relaciones laborales en el que se hace posible la negociación de la fuerza de trabajo entre el empleador y el trabajador, actores que disponen de distintos niveles de poder y de intereses contrapuestos: el empleador lucha por la ampliación de la brecha de ganancia vía reducción de costos laborales (entre otros aspectos) y el trabajador por un nivel de remuneración justa que le permita producir y reproducir su fuerza de trabajo gracias al acceso a los medios de subsistencia para él y su familia. El tiempo de trabajo necesario es igual al valor de los medios de subsistencia para garantizar la manutención y conservación de la fuerza de trabajo (Marx, 1984).

El diccionario de la Real Academia de la Lengua Española define el término calidad como la propiedad o conjunto de propiedades inherentes a algo, que permiten juzgar su valor. Ahora bien, en el tema que nos ocupa, ese algo es el trabajo y sus propiedades intrínsecas, tales como: la remuneración salarial, el tipo de contrato y su duración (estabilidad), la categoría (asalariado o independiente), el acceso a prestaciones sociales, entre ellas, el disfrute de vacaciones pagadas, la representación sindical; en fin, la calidad se resume en el goce y respeto de los derechos en el trabajo.

Merece resaltarse que la calidad del trabajo al igual que la precariedad revisten una enorme complejidad en su medición por su condición de variables latentes (variables ocultas, no observables y medibles directamente). Esta dificultad es resuelta a través de la inferencia de otras variables observables conexas mediante procedimientos matemáticos y estadísticos. Así pues, la calidad del empleo se corresponde con un conjunto de factores vinculados al trabajo que determinan el bienestar material, social y psicológico de los trabajadores (Rodgers y Reinecke, 1998; Infante, 1999; Weller y Roethlisberger, 2011)

En la literatura existente, se reconoce que tras el ocaso de la edad de oro del capitalismo o “años dorados” (1945-1973), la implementación de medidas desreguladoras agravó la calidad del trabajo y empeoró la precariedad laboral. Ambos términos se manifiestan en la proliferación de aquellos trabajos que suponen un desvío del empleo estándar, entendido como el empleo asalariado, de tiempo completo, ligado a un único patrono, con un solo lugar de trabajo y protegido por la legislación laboral y las instancias de negociación colectiva (Galín, 1986; Neffa, 2008). Así mismo, Heinz (2007) al referirse al trabajo en el otrora modelo intervencionista con fuerte vínculo al Estado de Bienestar (*welfare state*) en los países industrializados, lo describe, así:

Hasta alrededor de finales de la década de 1970 las relaciones laborales estaban, en general, determinadas por el trabajo asalariado doblemente libre, por unos ingresos

que aseguraban la existencia, por unos horarios de trabajo (jornada de ocho horas) fijados contractualmente por convenio y por compensaciones garantizadas contra el desempleo, la enfermedad, la invalidez y la vejez (seguridad social) para la prevención de los riesgos de la existencia individual. La forma reproductiva dominante era la familia nuclear proletaria (p. 109).

Es evidente que la década de los setenta marcó una disrupción en el modelo de desarrollo económico mundial y, por supuesto, grandes transformaciones en el mundo del trabajo. Se transitó del empleo protegido por la legislación laboral a un empleo flexible, temporal, inseguro, independiente, con limitado acceso a la seguridad social, con una jornada laboral más extensa, entre otros atributos. Según el DANE, los hogares compuestos por un solo individuo en el Censo Nacional de Población y Vivienda (CNPV) de 2005 representaban el 11.1% del total, mientras que en el CNPV de 2018 se incrementaron a 18.1% (63% de crecimiento). En la década de los setenta, una mujer colombiana tenía en promedio 6.8 hijos a lo largo de su vida; en 2018, esta cifra se redujo a 1.9. La mujer con más años de educación y con la presión social y económica de generar rentas salariales complementarias, ha ingresado al mercado laboral en busca de oportunidades de realización profesional, cuyo costo de oportunidad es la menor dedicación a las labores domésticas y a la crianza de hijos.

Como puede verse, la familiar nuclear proletaria sufrió desintegración (una reducción de la familia extensa) debido a la dificultad de generación de rentas laborales suficientes para garantizar la supervivencia de la típica familia nuclear (hoy, la familia reducida requiere de la existencia de doble o triple proveedor de ingresos como medios de subsistencia). En la década de los sesenta la institucionalidad giraba en torno a la estabilidad laboral, mientras que, a partir de los noventa, la tendencia es hacia la precarización (Bilbao, 1999).

El trabajo de calidad es una acción humana productiva, desarrollada en condiciones de libertad, equidad y seguridad de manera respetuosa de la dignidad intrínseca del ser humano;

anclada a derechos y protegida en un marco de regulación legal y de diálogo y negociación entre las partes (Sen et al., 2007). La OIT (1999) puntualiza que la calidad no se sustenta simplemente en la creación de puestos de trabajo, sino que dichos puestos han de ser de una calidad aceptable, sin desligar la cantidad de empleo con la calidad intrínseca requerida.

1.1.1. La calidad del empleo en Colombia: Una preocupación nacional

La OIT (2009) señala que el trabajo es el centro de las aspiraciones de las personas como medio de sustento, mejoramiento de calidad de vida y de realización personal por su incidencia en el bienestar económico y social en cualquier sociedad. Dentro de la categoría de los derechos sociales se incluye la subcategoría de los derechos económicos, incorporándose a esta, el derecho a la seguridad social, al trabajo, al descanso y vacaciones y el derecho a formar sindicatos (Donnelly, 1989). Por su parte, la Declaración Universal de los Derechos Humanos de 1948 dedica los artículos 22 y 23 a exaltar el derecho al trabajo. En el artículo 22 se establece la obligación del Estado “[...] en la satisfacción de los derechos económicos, sociales y culturales, indispensables a la dignidad y al libre desarrollo de su personalidad”. El artículo 23 es más específico en este sentido, al puntualizar en los numerales 1 a 4 que: “toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y a la protección contra el desempleo” (ONU, 2015b, pp. 46-48).

La incorporación de los países a la OIT implica aceptar los derechos fundamentales de carácter universal estipulados en su constitución, además de los valores mínimos aplicables y exigibles a los países miembros sin importar su nivel de desarrollo (Olivas, 1991). Los gobiernos intentan evadir la garantía y exigibilidad de los derechos laborales argumentando restricciones fiscales sin mayor éxito.

El mundo del trabajo no es la excepción a la regla, al referirse a “la dificultad del derecho para dejar de funcionar con los presupuestos jurídicos del Estado liberal que dificulta el consumir la tendencia democrática que se encierra en los derechos económicos y sociales” (Gándara, 2019, p. 22). Los derechos humanos son abstractos, eternos e inmutables; su universalismo en la ideología liberal oculta la realidad de vulneración de la dignidad humana. El nacimiento de los derechos no fue fortuito, se instalaron en la sociedad para proteger los riesgos sociales a los que estaba sometida la clase obrera como proveedora de fuerza de trabajo bajo un sistema de normas que provenían de la solidaridad para reducir la arbitrariedad del poder de los patronos (Donzelot, 2007).

Los derechos humanos en general y los derechos en el trabajo, en particular, buscan reivindicaciones de justicia social con mayor alcance que las reivindicaciones redistributivas cuyo propósito es mejorar la distribución funcional en la renta nacional. Por encima de este tipo de reivindicaciones clásicas está la urgencia de la reivindicación del reconocimiento, que han inspirado movimientos sociales en favor de los derechos humanos para promover el respeto universal por la humanidad común como la consideración hacia la especificidad cultural (Fraser, 2000; 2006).

Para que los derechos tengan validez real y efectiva se requiere que los gobiernos inviertan recursos en su protección y garantía. Así, el presupuesto público se constituye en la principal y única fuente de financiación de los derechos (Holmes y Sunstein, 2011). El trabajo desempeña un papel único en el proceso de producción (Pietrykowski, 2021), por consiguiente, el trabajador es sujeto de derechos. El cumplimiento de los derechos no invoca a la disponibilidad de recursos financieros privados, incluso no existe ningún argumento por parte del Estado para negar su respeto y cumplimiento.

En este mismo sentido, Sen (2000) invita a la OIT como integrante del Sistema de Naciones Unidas en su rol de vigilante de los derechos de los trabajadores y abanderada del trabajo decente, a extender su acción más allá de las políticas nacionales; a sobrepasar el plano internacional y situarse en la esfera mundial o universal que permita vencer los atropellos de la globalización económica en materia laboral y sentar a nivel mundial principios éticos básicos y procedimientos políticos y sociales que aseguren la consolidación del trabajo decente como clamor supranacional, subrayando que la ética capitalista es un sistema de valores intrínsecamente mundial.

1.1.2. Trabajo precario versus trabajo decente

Entre las transformaciones más evidentes del mundo del trabajo se pueden mencionar, por un lado, la desproletarización del trabajo industrial y, por otro, la concentración de trabajadores en el sector comercio y servicios debido a la desindustrialización de las economías. A esto se suma, la amplia incorporación de mujeres en el mercado laboral y la intensa subproletarización manifiesta en la expansión del trabajo parcial, temporal¹, precario y tercerizado (Antunes, 1999). El adjetivo «precario» es definido por el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española como lo inestable, inseguro y de poca duración. Precario proviene del latín *precarius* asociado a ruego o súplica en la obtención de algo. Al relacionar el trabajo como un hecho social con lo precario, este término haría alusión al empleo temporal o de alta rotación *stricto sensu*; aun cuando, la precariedad laboral va más allá de la simple duración de un contrato dentro de una relación laboral formal.

¹ En la terminología de la GEIH del DANE, corresponde a las personas que ejercen un trabajo de forma esporádica, trabajando sólo por ciertas épocas del año o cuando tienen un contrato de trabajo cuya duración es de hasta por un (1) año.

La OIT (2012) afirma que, la definición “trabajo precario²” es ambigua y multifacética. Tanto en la economía formal como informal existe trabajo precario con características objetivas (situación legal) y subjetivas (sensación) incertidumbre e inseguridad. Un trabajo es de corta duración, con varios posibles empleadores, encubierto, sin protección social, sin acceso a los beneficios de un trabajo formal, una remuneración baja y sin posibilidades de afiliación a un sindicato.

El trabajo precario está atado a arreglos contractuales, tales como: a) la limitada duración del contrato (término fijo, corto plazo, temporal, estacional, trabajo a jornal y empleo ocasional); b) la naturaleza de la relación de trabajo (relaciones de trabajo triangulares y encubiertas, falso autónomo, contratos de agencias o subcontratistas); c) El empleo precario también está sujeto a condiciones precarias, como: salario bajo, escasa protección frente al despido, falta de acceso a la protección social y a los beneficios que se suelen asociar con un empleo estándar de tiempo completo y; d) posibilidad limitada o nula de los trabajadores de ejercer sus derechos en su trabajo (OIT, 2012, p. 37).

La precariedad laboral se caracteriza por un ambiente de inseguridad, desprotección social y limitadas opciones de planificación a futuro (Standing, 2011). También hace alusión a las inadecuadas condiciones ocupacionales dando origen a concepto, tales como: fragmentación (Offe, 1992), individualización y desafiliación (Castel, 1997) y flexiprecarización (Sotelo, 1997).

El precariado es el resultado del proceso sistemático de precarización, según Standing (2014) es una clase emergente caracterizada por la inseguridad crónica, desvinculada de las antiguas normas del trabajo y de la clase obrera. Es visto por el Estado como algo necesario para

² En algunos contextos nacionales al trabajo precario también se le denomina como trabajo atípico o trabajo no estándar.

el funcionamiento del sistema de acumulación capitalista, no como un foco de protección social amparado en derechos.

La precariedad laboral también puede ser entendida como el deterioro de las condiciones del trabajo asalariado y el sometimiento de los trabajadores a las leyes del mercado (Castel, 2004). De igual modo, la precariedad está asociada a la restricción de posibilidades y oportunidades del trabajador para su inserción en los sistemas político y económico actuales (Bourdieu, 1999). De acuerdo con la visión marxista, la precariedad es el producto de la lucha de clases y de la explotación en el contexto de la formación del proletariado (De La Garza, 2000). La precariedad es el resultado de las permanentes mutaciones en el mercado de trabajo que han modificado en forma sustancial las formas de ser y existir de los trabajadores (Antunes, 2005).

El hombre y la mujer libres solo disponen de su fuerza de trabajo para su subsistencia; inevitablemente deberán venderla al mejor postor capitalista para garantizar el acceso a los medios materiales de vida. La moderna explotación del hombre por el hombre se visibiliza a través de las ganancias en productividad laboral que el contexto competitivo exige. Las transformaciones en el mundo del trabajo no han aminorado la centralidad del trabajo en una era dominada por el desarrollo científico y tecnológico que pretende arrebatarle sentido al trabajo por medio de la sustitución del trabajador por la ciencia como fuerza productiva contemporánea. Esto es poco probable, máxime si se reconoce que dos terceras partes de la población trabajadora en el mundo se localizan en los países pobres, donde la producción de tecnología a partir de las ciencias básicas y su incorporación en el proceso productivo es aún incipiente.

Ante las diferentes formas de precariedad laboral a las que se enfrenta hoy la clase trabajadora, la promoción del trabajo decente se constituye en un propósito internacional de lucha contra la pobreza, la desigual distribución del ingreso y la erradicación progresiva del empleo precario que cada día gana más terreno y no encuentra en la esfera estatal, ni en sus políticas

públicas (transformación del Estado social y de su paradigma asegurador), un aliado para detener su capacidad altamente destructiva y violatoria de los derechos fundamentales del trabajo. La OIT define al trabajo decente en oposición al trabajo precario como “el trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad, en el cual los derechos son protegidos, además, cuenta con remuneración adecuada y protección social” (OIT, 1999a, p. 4). El trabajo decente se orienta a cuatro objetivos estratégicos, así: 1) la promoción de los derechos laborales; 2) la promoción del empleo; 3) la protección social contra las situaciones de vulnerabilidad; y 4) el fomento del diálogo social (OIT, 1999). Cabe mencionar, que “el término *trabajo decente* es un concepto en construcción, de carácter integrador y de amplio contenido ético y de justicia social” (Gálvez y García, 2011; Somavía, 2014).

En la XVI Reunión Regional Americana de Brasilia, la OIT (2006) puntualiza sobre los retos de América Latina para generar trabajo decente, así: a) la necesidad de mayores tasas de crecimiento económico; b) el respeto de los derechos fundamentales en el trabajo; c) fortalecimiento del diálogo y representación social; d) mayor cobertura de los mecanismos de protección social; e) mayor inclusión social y laboral.

Esta investigación se enmarca en la dimensión económica-sociológica del trabajo, en la que la precariedad se manifiesta como un fenómeno que contribuye a la caracterización de las condiciones de trabajo en un contexto de transnacionalización económica y la institucionalización de un nuevo asalariado precario.

1.1.3. El trabajo decente como respuesta legítima al trabajo precario

El trabajo decente es el conjunto de tareas humanas con o sin remuneración orientadas a la producción de bienes y servicios necesarios para la vida; mientras que el empleo es concebido como trabajo exclusivamente remunerado dentro del cual no caben los trabajadores familiares sin

remuneración y los trabajadores sin remuneración que prestan sus servicios en otros negocios. El trabajo decente es el “trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad, en el cual los derechos son protegidos, con una remuneración adecuada y protección social” (OIT, 1999, p. 4).

En términos generales, la OIT y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL (2013) concluyen que una política pública de trabajo decente debe sintetizarse en la consecución plena de cuatro objetivos estratégicos, así: a) aplicar las normas, principios y derechos fundamentales en el trabajo; b) crear mayores oportunidades para que mujeres y hombres accedan a empleos e ingresos dignos; c) mejorar la cobertura de la protección social, y d) fortalecer la representación y el diálogo social como mecanismo de reclamo y exigencia del cumplimiento de los derechos en el trabajo.

Los dirigentes sindicales entrevistados son escépticos con el concepto de trabajo decente, no consideran que pueda ser posible de lograrse en un mundo preocupado exclusivamente por el abaratamiento de la mano de obra como factor competitivo. Así, lo expresan:

El trabajo digno, decente y bien remunerado es un privilegio de unos pocos en Colombia. El amplio margen de desempleo, informalidad, super explotación del trabajo de la mayoría de los colombianos pervive mientras la minoría empresarial se niegue a reconocer que debe ceder parte de sus ganancias, ingresos, dividendos para mejorar las condiciones socioeconómicas de los trabajadores (Figuroa 2022, Entrevista Dirigente SINTRAUNICOL Nariño).

Es necesario el respeto de los derechos fundamentales de los trabajadores colombianos y que la política laboral, considero que los empleos que se generen en el país deben tener como premisas de un empleo decente y digno, tratando de que el crecimiento económico, realmente se refleje en un mayor desarrollo humano, con el respeto de los derechos y libertades, con las garantías de seguridad social y prestacional de los trabajadores bajo

procesos de concertación y diálogo social entre el gobierno, los empresarios y la clase trabajadora (Meneses 2022, Entrevista Dirigente SINTRAUNICOL Nariño).

Para tener un trabajo decente y estable, es decir, pleno empleo en Colombia, se requieren políticas públicas, inversión, y respeto a los derechos humanos, laborales y fortalecer el sindicalismo (Montoya 2022, Entrevista Dirigente SINTRAUNICOL Nacional).

Los dirigentes sindicales entrevistados no están de acuerdo en que el Gobierno nacional y los empleadores respetan, protegen y garantizan los derechos humanos fundamentales en el trabajo. Una señal de esto, es la relación laboral encubierta que entrañan las órdenes de prestación de servicios (OPS) muy comunes en los sectores público y privado para enganchar contratistas que terminan sometidos al cumplimiento del horario de trabajo aplicable a los asalariados. Los sindicalistas no manifiestan de la siguiente manera:

En primer lugar, una de las formas violatorias de los derechos en el trabajo es la contratación inestable con baja remuneración e incrementos salariales por debajo del costo de vida (Romero 2022, Entrevista Dirigente CUT Nacional).

La rotación laboral es una manifestación de la precariedad laboral con consecuencias perversas en la formación y cualificación de la fuerza de trabajo, en la productividad total de los factores, en la natalidad, en la movilidad regional y en la ocurrencia de accidentes en los sitios de trabajo (Jimeno, 2016). En el reporte ejecutivo de la Misión de Empleo de Colombia constituida en julio de 2020 cuyo trabajo concluyó en 2021, se resalta que el mal funcionamiento del mercado de trabajo obstaculiza la consolidación de una sociedad más próspera e incluyente. A la precariedad se le acusa de ser un estorbo para avanzar en equidad y eficiencia, así como en la compatibilización de los objetivos sociales enfocados a generar más empleos de calidad y los objetivos económicos enfocados a crear un mayor número de puestos de trabajo. Aunque esto suena bien, también es cierto que la flexibilidad y la competitividad empresarial se inclinarán más por la consecución del segundo objetivo en detrimento del primero, tal como la evidencia empírica lo confirma.

1.2. Marco teórico

Los esfuerzos académicos de medición de la calidad del trabajo en Colombia son apreciables. El uso de métodos y técnicas estadísticas aplicados es bastante variado con índices de medición muy homogéneos a partir de microdatos de la GEIH del DANE. La investigación de Farné (2003) es considerada como el primer esfuerzo de medición de la calidad del empleo en Colombia, así como un referente importante para los estudios posteriores. Farné y Vergara (2007) estiman una función de satisfacción en el trabajo mediante un modelo probit ordenado; posteriormente, Farné et al. (2012) miden la calidad del empleo usando la metodología de componentes principales categóricas; Farné et al. (2013) miden la calidad del empleo en 2010 y 2013 tomando los ingresos, la estabilidad y seguridad en el trabajo, la seguridad social y las horas de trabajo; Pineda y Acosta (2011) calculan un índice compuesto de calidad del trabajo aplicando la técnica Análisis de Componentes Principales (ACP) con microdatos de la GEIH en el segundo trimestre de 2008; Posso (2010) aborda la calidad del empleo en el periodo 2001-2006 desde dos perspectivas metodológicas distintas, pero a la vez complementarias, a saber: a) la teoría de los mercados de trabajo segmentados y b) las dimensiones del trabajo decente.

Tangarife et al (2010) también aplican la técnica ACP para la construcción de un índice compuesto para la medición de la calidad del empleo a nivel nacional y departamental con microdatos correspondientes al tercer trimestre de 2007; el índice de calidad de empleo estimado es de 49.4% (47.0% en hombres y 45.2% en mujeres). Mora y Ulloa (2011) miden los efectos de la educación en la formación de los ingresos de la clase trabajadora tomando únicamente los ingresos de los trabajadores asalariados; Lasso y Frasser (2013) utilizan la teoría del consumidor y las escalas de equivalencia para evaluar la calidad del empleo usando los microdatos de la encuesta de calidad de vida de 2010 elaborada por el DANE, estiman que el 62.4% de la ocupación total es

de buena calidad; mientras que la calidad de los empleos en la población juvenil y adultos mayores es menor.

Gómez et al. (2015) aplican el método de conjuntos difusos: Calculan un índice multidimensional de calidad del empleo (IMCE) cuyos resultados coherentes con el resto de investigaciones realizadas en Colombia; así, un IMCE de 26.9% en 2009 y 31.5% en 2015 considerados como de baja calidad. Como es de esperarse, el empleo formal es de mejor calidad que el informal, con pequeñas diferencias entre hombres y mujeres, los trabajadores con niveles más altos de formación educativa desempeñan empleos de mejor calidad (en especial, los posgraduados) y por último, la calidad del empleo mejora a medida que aumenta la edad de los trabajadores (la menor calidad de empleo se observa en trabajadores jóvenes, lo que sugiere la existencia de un ciclo de vida laboral) y también mejora a medida que aumenta el tamaño de las empresas o firmas enganchadoras (los trabajadores vinculados a empresas de 51 a 100 empleados y más de 101 tienen mejores empleos).

Gómez et al. (2017) a partir de la metodología de conjuntos difusos concluyen que los principales determinantes de la calidad del empleo son la estabilidad laboral, las condiciones de trabajo y la seguridad social. Posteriormente, Galvis et al. (2019) analizan la calidad del empleo y la informalidad en las ciudades de Cartagena, Barranquilla y Santa Marta empleando el enfoque de capacidades de Amartya Sen. Este estudio concluye que la calidad del empleo en estas ciudades ha mejorado en cierta medida, aunque no se aprecian avances significativos en la estabilidad en el trabajo, el acceso a la seguridad social y la compatibilidad del trabajo con la vida familiar, con un índice de calidad del empleo bajo.

Los estudio de calidad del trabajo en Colombia arrojan los siguientes índices: 37.5% para el total de ocupados, 43.8% para trabajadores asalariados y 27.5% para independientes en 2001 (Farné, 2003); 33.5% en 2010 y de 34.5% en 2013 (Farné et al., 2013); 56.5% para trabajadores

asalariados, 27.6% para independientes, 24.7% para independientes no calificados y 23.8% para los empleados del servicio doméstico (Pineda y Acosta, 2011); 49.4% en 2007 (47.0% en hombres y 45.2% en mujeres) y 43.4% en 2008 (44.6% en hombres y 42.2% en mujeres); 46.8% para asalariados y 48.7% para independientes en 2009 (Mora y Ulloa, 2011) y 37.4% y 24.4% para asalariados urbanos y rurales y 17.0% y 29.5% para independientes urbanos y rurales, respectivamente (Hidalgo y Tarapuez, 2022). Todas estas cifras se ubican por debajo del 60% (como límite mínimo) concluyéndose que la calidad del trabajo es baja tanto para asalariados como para independientes.

La evidencia empírica relacionada con la calidad del trabajo en Colombia a lo largo del siglo XXI apunta a concluir que las reformas laborales no han incorporado la dimensión cualitativa del trabajo, solo los aspectos cuantitativos referidos a la creación de un mayor número de puestos de trabajo en los sectores formal e informal de la economía con un resultado más visible en la informalidad. En las últimas dos décadas que cubren las investigaciones existentes en Colombia, la calidad del trabajo no ha mejorado, ni tampoco el empleo formal ha superado en número al informal. Este panorama hace suponer, que las trabajadoras y trabajadores colombianos y colombianas no se dejan morir, ante la restricción de la elección laboral luchan de cualquier modo por sobrevivir.

Weller y Roethlisberger (2011) señalan que la medición de la calidad del empleo enfrenta problemas técnicos y metodológicos en todos los países; por ejemplo, algunas variables clave no son aplicables a todas las categorías ocupacionales, las encuestas de hogares que utilizan los institutos de estadística de cada país para caracterizar la fuerza de trabajo son heterogéneas y presentan errores de medición y pocas de ellas incorporan aspectos subjetivos como la satisfacción en el trabajo, la conciliación del trabajo con la vida familiar, etc.

La OIT (2013) reconoce la importancia de la medición de la calidad del trabajo, pero guarda ciertas reservas en que esta pueda ser medida por medio de un único índice. La amplitud y complejidad del concepto de trabajo decente no cabe en un solo indicador, aunque está de acuerdo en que algunas dimensiones pueden medirse a través de indicadores cuantitativos como proporciones, tasas o promedios; en cambio otros aspectos son susceptibles de medición únicamente por medio de indicadores cualitativos de conformidad con la normativa laboral de cada país.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) publica en su página web el Índice de Mejores Trabajos que mide los empleos de la región mediante dos dimensiones: cantidad y calidad. La dimensión cuantitativa se estima a través de las tasas de participación laboral y ocupación mientras que la calidad se calcula utilizando las tasas de formalidad del empleo y de los trabajos con salario suficiente para superar la pobreza. Este índice va de cero a cien puntos, la obtención del máximo puntaje significaría que la fuerza de trabajo desempeña un trabajo formal y con un salario suficiente, lo cual es poco probable dado el alto nivel de informalidad laboral.

Colombia dentro de América Latina ocupa el décimo lugar con un índice de 57.4 bastante alejado de los países punteros: Uruguay y Chile con 71.4 y 65.9, respectivamente; solo superando a países como: República Dominicana, Perú, México, El Salvador, Nicaragua, Honduras y Guatemala como último país de la lista con 43.4. Estas cifras demuestran que la baja calidad del trabajo es un problema endémico a nivel regional y que las condiciones impuestas por el índice de formalidad y remuneración suficiente hacen que movilizarse ascendentemente sea un reto difícil de lograr, máxime si los gobiernos se alinean con medidas de reforma enfocadas a profundizar la flexibilidad numérica y funcional.

De conformidad con este índice, la media de la calidad del empleo en América Latina es de 57.4, es decir, se cataloga como baja al no superar los 60 puntos. La calidad del trabajo en Colombia

entre 2010 y 2018 ha sufrido un leve crecimiento del 1% aunque continúa siendo baja. Es más notoria la calidad del empleo de los hombres y de los trabajadores adultos en comparación a la situación ocupacional de las mujeres y de los jóvenes como se muestra en la Tabla 1. El índice del BID reporta mejores resultados en comparación con los considerados en las investigaciones citadas en el marco teórico. Esto obedece a que el índice propuesto por el BID es más restringido en las dimensiones que incorpora; por ejemplo, deja por fuera dimensiones esenciales como la jornada laboral y el diálogo y representación social propios del trabajo decente.

Tabla 1: Índice de Mejores Trabajos en América Latina 2010 - 2018

Año	Total	Hombres	Mujeres	Jóvenes	Adultos
2010	52,7	63,5	42,5	44,3	55,0
2011	53,7	64,1	43,7	45,1	56,0
2012	54,3	64,5	44,4	45,8	56,7
2013	56,2	66,5	46,4	47,3	58,6
2014	56,8	66,8	47,4	48,5	58,8
2015	57,4	67,5	47,8	49,1	59,5
2016	57,5	68,0	47,4	49,5	59,3
2017	57,6	67,8	47,9	48,6	59,7
2018	57,4	67,8	47,6	48,4	59,5
Media	56,0	66,3	46,1	47,4	58,1
TCAM (%)	1,0	0,7	1,3	1,0	0,9

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (2020).

Los distintos índices de calidad de empleo en Colombia descritos en esta investigación demuestran que no hay avances sustanciales en el mejoramiento de las condiciones ocupacionales de la clase trabajadora. Las recurrentes reformas a las políticas laborales en los últimos tres decenios no han sido de ningún modo reformas para mejorar la calidad del trabajo; aparentemente, la etiqueta política de dichas reformas mimetizada en el slogan «... generación y formalización del empleo en Colombia» se han focalizado en acentuar la flexibilidad para crear puestos de trabajo menos formales y más informales al servicio de la producción nacional.

En sí, no se identifican rastros de reformas a la política laboral colombiana conducentes a mejorar las condiciones ocupacionales de la clase trabajadora, al menos, los índices calculados por los investigadores de este tema no dan cuenta de ello. Se podría afirmar que las reformas laborales lejos de mejorar la calidad del empleo han desplegado las capacidades de los trabajadores informales para adaptarse a condiciones ocupacionales más difíciles y extremas, recurriendo al desarrollo del emprendimiento y al auto empleo, por supuesto, informales. Se trata de sobrevivir en un mundo del trabajo más hostil y poco esperanzador con alta flexibilidad para asegurar la adaptación del trabajador al mejor estilo darwiniano: *los trabajadores mejor dotados sobreviven, los demás se reacomodan en ocupaciones de menor calidad y proyección. No importa el empleo que se tenga, lo esencial es tener empleo.*

CAPÍTULO 2. DESCRIPCIÓN METODOLÓGICA

2.1. Paradigmas o estructuras conceptuales de soporte

Esta investigación corresponde a un estudio de perspectiva histórica, observacional, retrospectivo, transversal, descriptivo, comparativo e interpretativo de una cuestión social en constante conflicto tanto en Colombia como en el mundo, como lo es la política laboral en el transcurso del proceso aperturista en la década de los noventa en el siglo XX y el trabajo en su categoría amplia de remunerado (empleo) y no remunerado, con énfasis en los atributos relacionados con la calidad del trabajo y la precarización por categoría (asalariados e independientes), área geográfica (urbano y rural) y sexo (hombres y mujeres) medidos de manera ininterrumpida a través de índices compuestos tomando como periodo 2007-2022, del cual se dispone de microdatos anonimizados de libre acceso, aportados por la GEIH realizada con frecuencia mensual por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Además de la calidad y la precarización del trabajo también se examinaron cuestiones relacionadas con el mundo del trabajo en sus dos vertientes más visibles: creación de empleo (ocupación) y destrucción de empleo (desempleo) en el periodo 2001-2022 del cual se dispone de estadísticas laborales oficiales confiables provistas por la ECH y la GEIH. Si bien es importante estudiar la calidad del empleo y su nivel de degradación a lo largo del tiempo, también es útil aportar algunos elementos analíticos para entender de manera aproximada, los determinantes del empleo (creación de puestos de trabajo) y la desocupación (pérdida de puestos de trabajo) como problema esencial y persistente del sistema de acumulación capitalista; el cual, ningún gobierno ha

logrado corregir y posicionar la economía en el nivel de pleno empleo³ que toda autoridad económica anhela.

Es curioso ver que las continuas reformas laborales y tributarias llevadas a cabo en Colombia en las últimas tres décadas solo contemplan como propósito la dimensión de «formalización y generación de empleo», dejando sin intervención la calidad y dignificación del trabajo. Las tres misiones de empleo realizadas en el país desde 1970 solo se han limitado a expresar que el mercado de trabajo funciona mal debido a las múltiples rigideces que el impiden autoequilibrarse en forma rápida. La calidad del trabajo ha sido la gran perjudicada en un *trade off* entre lo cuantitativo y lo cualitativo, primando para la teoría neoclásica lo primero.

Las técnicas de investigación cualitativas centradas en el paradigma interpretativo permiten aproximarse a los sentidos y a la manera cómo un fenómeno de diversa índole afecta a la vida de las personas (dimensión emocional), situación que no logra ser capturada por los métodos cuantitativos convencionales. En el paradigma interpretativo, el investigador privilegia lo profundo sobre lo superficial, lo intenso sobre lo extenso, lo particular sobre las generalidades, la captación del significado y del sentido interno o subjetivo, antes que la observación exterior de presuntas regularidades objetivas, centrándose en la comprensión, en el significado de la palabra y de la acción (Vasilachis, 2006). La sofisticación de las técnicas estadísticas y econométricas de uso frecuente en la economía laboral no interpretan las emociones de los sujetos que a diario padecen

³ Pleno empleo es un término económico y estadístico ambiguo e impreciso que recobra fuerza analítica y técnica en el periodo de la Gran Depresión de 1929. Representa el punto máximo en el cual la demanda agregada (Producto interno Bruto [PIB] medido a través del método del gasto) no puede crecer más, ni tampoco el empleo. Dicho de otro modo, teóricamente es el nivel de la actividad económica en el cual las personas que no tienen empleo, quieren trabajar y han buscado empleo, al buscar empleo, logran insertarse en el mercado laboral. El pleno empleo se asocia a la tasa natural de desempleo no aceleradora de inflación. Una situación deseable de pleno empleo brinda oportunidades laborales para a aquellos que quieren trabajar. De ningún modo, esto significa que el desempleo es igual a cero, lo cual es imposible de lograr en cualquier economía independientemente de su nivel de desarrollo.

la severidad del proceso de precarización laboral y que cargan con las secuelas de un modelo de desarrollo económico y social que jamás fue consultado, aceptado y legitimado.

En esa misma línea, Flick (2007) subraya que el método cualitativo se basa en una comprensión específica del objeto de estudio, aunque también, él es consciente de que en los métodos cualitativos es prácticamente imposible considerar el proceso de investigación y el problema en estudio de manera independiente, sin que medie la subjetividad. Dicho en otras palabras, el investigador no se comporta como un sujeto ajeno al objeto de estudio que le inquieta; en realidad, toma partido en consonancia con su ideología (presencia de sesgos, prejuicios y perspectivas estereotipadas), restándole algo de objetividad dada la estrecha relación entre el proceso de investigación y los resultados que este produce.

En la historia de las ciencias sociales los métodos positivos han dominado el campo de la investigación por su aparente formalidad, objetividad y credibilidad. Aunque han tratado de imponerse a los métodos y técnicas cualitativas, han demostrado ser incapaces de ir más lejos de lo estrictamente numérico (excesiva orientación a las variables), olvidando que detrás de la producción de datos numéricos están las personas cargadas de sentimientos y emociones cambiantes. Agregando a lo anterior, en la dicotomía entre lo cuantitativo y lo cualitativo, Valles (1999) advierte que tampoco el terreno de lo cuantitativo ofrece un panorama compacto, de ahí, la necesidad de combinar técnicas cuantitativas y cualitativas para entender mejor un objeto de estudio, que, a aparte del análisis de variables, también es importante la percepción e interpretación del mundo desde distintas miradas.

La investigación cualitativa es multimétodica, naturalista e interpretativa (Denzin y Lincoln, 2012). Esto significa que los investigadores cualitativos estudian las cosas en su ambiente natural interpretando los significados que las personas les otorgan. De ahí, la necesidad de utilizar en este estudio un enfoque mixto. Por su parte, la teoría fundamentada toma en consideración el

sentido y el significado que los individuos le dan a los objetos sociales enfatizando en la calidad y confiabilidad de los datos (Glaser & Strauss, 1967; Glaser, 1992). Esta teoría propone construir conceptos, hipótesis o proposiciones partiendo de datos obtenidos en el campo de estudio. La teoría emerge de los datos centrándose en los aspectos relevantes a través de la inducción en una simbiosis entre conceptos y datos. La validez de la investigación cualitativa es reconocer la importancia de los datos recolectados, así como su interpretación cualitativa para que la investigación sea válida y fiable (Strauss & Corbin, 1990).

La investigación cualitativa es un proceso interrogativo que a través de distintas herramientas metodológicas explora un fenómeno social (Maxwell, 2019). Este autor, resalta el interés de la investigación cualitativa por el significado y la interpretación, la relevación del contexto y de los procesos y del método inductivo al que se acude. En cambio, para Guba y Lincoln (1994) los paradigmas se antepone en importancia a los métodos, puesto que constituyen un sistema básico de creencias que guían la investigación.

El enfoque cuantitativo se fundamenta en lo positivo, en aquello que se puede medir con fines explicativos y predictivos. En particular, corresponde a las técnicas estadísticas y econométricas mediante las cuales se organiza e interpreta información estadística valiosa extractada de bases de datos de uso habitual en la investigación de frontera a nivel internacional. Por su parte, la validez de las técnicas econométricas se resume en su capacidad para relacionar variables económicas (en este caso, series temporales) y, de este modo, establecer relaciones causales (estocásticas) que deriven en la identificación y descripción de factores explicativos (no causas como comúnmente son consideradas en las ciencias naturales).

Las técnicas econométricas fueron útiles para aportar evidencia empírica en cuestiones, tales como: qué factores determinan el empleo, qué efectos desencadenó la desindustrialización en Colombia en materia de crecimiento económico y generación de empleo en los periodos previo y

posterior a la liberalización comercial que se aceleró en 1990; la medición de la regularidad empírica entre el desempleo y el producto nacional conocida como Ley de Okun; la correlación de las fluctuaciones cíclicas del producto y las fluctuaciones cíclicas de los componentes de la demanda agregada, del empleo y del desempleo; los impactos de la demanda efectiva (consumo e inversión) en el empleo; los efectos de la balanza comercial sobre el empleo; el cálculo de la elasticidad precio de la demanda de trabajo; la medición del coeficiente de sacrificio de empleo por la estabilización de precios como mandato constitucional otorgado al Banco de la República como autoridad económica autónoma a partir de la Constitución Política de 1991; para citar algunos ejemplos.

Las técnicas microeconómicas han probado cierta validez en los estudios de evaluación de impacto de políticas públicas y reformas laborales en Colombia; por ejemplo, el pretendido cambio en la formalización de empleo a raíz de la expedición de la Ley 1429 de 2010 (Ley de formalización y generación de empleo). El analista de políticas públicas debe ser consciente de que el uso de este tipo de técnicas e instrumentos se enfrenta a las limitaciones, deficiencias y críticas del contrafactual como abstracción.

2.2. Diseño metodológico

Por lo general, los estudios de los efectos de las políticas públicas, en particular, las reformas laborales suelen de corte cuantitativo por la necesidad de medir los cambios marginales de la política en cuestión en los destinatarios de la acción gubernamental. A pesar del grado de desarrollo de los métodos estadísticos y del uso de potentes programas de computador, lo cuantitativo adolece de sensibilidad humana en el tratamiento de la información. Para superar este obstáculo metodológico, esta investigación utilizó un enfoque mixto para conocer las emociones y

el sentir de los dirigentes sindicales acerca de las transformaciones suscitadas en el mundo del trabajo en Colombia.

La dimensión cuantitativa corresponde a la medición tanto de la calidad y como del nivel de precarización del trabajo en Colombia en el periodo 2007-2022 utilizando tablas de frecuencia, las cuales facilitaron el cruce de variables, así como algunos modelos econométricos selectivos para explicar la relación de ciertas variables con el empleo como objeto de estudio y de intervención por parte de las reformas laborales y tributarias.

En el análisis de la calidad del trabajo se tomó una batería de conceptos e indicadores aceptados y validados por la OIT e investigadores del mundo del trabajo como se describe en el marco teórico de la presente investigación. Las dimensiones analíticas empleadas en la medición de la calidad del trabajo se resumen, así: a) ingresos suficientes, b) seguridad y estabilidad en el trabajo, c) seguridad y protección social; d) tiempo de trabajo decente y; e) diálogo y representación social. Para tener una visión más aproximada y completa de la fuerza laboral, los indicadores utilizados se discriminaron por categoría ocupacional (trabajadores asalariados e independientes), por área geográfica (cabeceras/sector urbano y centros poblados y rural disperso/sector rural) y por sexo (hombres y mujeres), lo cual es más valioso para efectos de entendimiento de los avances o retrocesos en el tiempo. Para complementar la medición de la calidad del trabajo en Colombia en el periodo arriba señalado, también se construyó un índice de percepción de la calidad del empleo de carácter más subjetivo, en el cual se recoge el sentir de la clase trabajadora a través de indicadores de satisfacción personal asociados al nivel de remuneración salarial, seguridad y estabilidad laboral y jornada laboral.

Como parte de la innovación en esta investigación y para dar cuenta de la evolución del grado de precarización de la fuerza de trabajo colombiana, se construyó un índice de precariedad laboral sin precedentes en la literatura especializada nacional y extranjera, el cual vincula un

conjunto de veinte factores analíticos atados a seis dimensiones del trabajo precario, tales como: a) remuneración al trabajo, b) seguridad y estabilidad, c) seguridad y protección social; d) condiciones de trabajo, e) jornada laboral y f) diálogo y representación social. Aunque el concepto de trabajo precario es multidimensional y, aún se encuentra en debate y construcción al interior de la OIT y en distintos círculos académicos, el índice desarrollado permite aproximarse a la medición y entendimiento del proceso de precarización laboral a nivel nacional por categoría ocupacional, área geográfica y sexo.

Sin dudar de la robustez estadística y numérica de dichos métodos empleados también se incorpora el componente cualitativo por su capacidad de interpretar los significados y atributos que le otorgan al trabajo y sus transformaciones, diferentes dirigentes sindicales a nivel nacional y territorial, cuyas percepciones fueron recogidas por medio de entrevistas estructuradas (Anexo 1), a quienes la precariedad laboral les preocupa enormemente por la afectación directa a la vida y dignidad de los trabajadores y trabajadoras colombianos y colombianas en circunstancias, intensidad y tiempo diferenciados.

La entrevista semiestructurada fue aplicada en los meses de octubre, noviembre y diciembre de 2022 a dirigentes sindicales, tales como: Escuela Nacional Sindical (ENS) con sede en la ciudad de Medellín, Colombia, Federación Nacional de Educadores de Colombia (FECODE), Sindicato Nacional de Empleados y Trabajadores Universitarios de Colombia (SINTRAUNICOL) y Central Unitaria de Trabajadores de Colombia (CUT) a nivel del Departamento de Nariño y Colombia.

2.3. Fuentes de información

El DANE tiene una importante tradición en el diseño y aplicación de encuestas a hogares desde principios de la década del setenta como principal medio de caracterización de la fuerza laboral y producción de estadísticas del mercado de trabajo colombiano. En 1970 inició con la

Encuesta Nacional de Hogares (ENH) de frecuencia anual y en el 2000 se desarrolló en forma trimestral para luego dar paso en este mismo año a la Encuesta Continua de Hogares (ECH) con cobertura en las 13 principales ciudades de Colombia y, a partir de 2001 para el total nacional, cabeceras y resto. La ECH operó hasta el 2006 con cobertura de trece principales ciudades y áreas metropolitanas, dando nacimiento en agosto de 2006 a la GEIH como encuesta especializada en el mercado laboral de mayor tamaño y cobertura con frecuencia mensual para una muestra total anual de 240.000 hogares colombianos, aproximadamente.

Por lo anterior, la principal fuente de información secundaria a la cual acude esta investigación es la GEIH con microdatos disponibles desde 2007 hasta la fecha. También se analizó el contenido de la ECH del periodo 2001-2006 cuyos microdatos son de acceso libre a través de la página web del DANE, pero la información disponible de los módulos de ocupados y desocupados a nivel urbano y rural difiere sustancialmente de la información disponible en la GEIH, razón por la cual se decidió no tomar los datos de la ECH, salvo los datos relacionados con ingresos laborales para el cálculo del índice de GINI.

Esta investigación en sus inicios pretendía medir los niveles de calidad y precariedad laboral antes y después de la entrada en vigor de la apertura económica a principios de los noventa con fines comparativos a partir de construcción de una línea de base; para ello se contempló inicialmente el acceso a la información histórica de la ENH cuyo archivo original reposa en las instalaciones del DANE en la ciudad de Bogotá, D. C. y su consulta es de carácter restringida. A pesar de que se cruzaron oficios de solicitud para acceder a la consulta física de esta información, los protocolos vigentes y las políticas de confidencialidad del DANE no permitieron acceder a esta información de carácter reservado.

A partir del análisis de la información fragmentada disponible en la ECH de libre acceso por medio remoto, de acuerdo con la historia de la ENH se concluyó que, si bien podría aportar

cierta información, de seguro esta información no sería equiparable con la disponible en la GEIH, cuyo nivel de desarrollo, especialización y cobertura es mayor que sus antecesoras. Por lo anterior, este estudio se centró en el análisis de información estadística de la GEIH en el periodo 2007-2022 tomando los datos de los módulos de características generales, población ocupada y desocupada del mes de junio de cada año de la serie a nivel de cabeceras municipales y centros poblados y rural disperso, por considerarse que este mes es el de menor variabilidad estadística y menor estacionalidad en comparación con los demás meses del año; además, en el segundo trimestre del año se registra la menor estacionalidad de los datos por efecto calendario (Pineda y Acosta, 2011).

El análisis de encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante se soportó en los índices de Rasmussen-Hirschman a través de los multiplicadores de producción y empleo contenidos en la Matriz de Insumo Producto (MIP) del Sistema de Cuentas Nacionales de Colombia correspondientes al año 2017 (base 2015) estimados por el DANE, considerando que esta información es la más reciente en el país. Para una aproximación al análisis de la transformación estructural en Colombia se tomaron diferentes bases de datos: DANE 2005-2021, DataBank 1965-2021, Penn World Table 10.01 (periodo 1950-2019) y Dataset del Centro de Crecimiento y Desarrollo de la Universidad de Groningen (Países Bajos) 1950-2011.

El análisis de una cantidad considerable de microdatos anonimizados (512.688 observaciones en total) se apoyó en el uso de paquetes estadísticos y econométricos, tales como: SPSS, STATA y EVIEWS (Tabla 2). Las salidas de los resultados del análisis econométrico se presentan en los Anexos 2 a 15.

Tabla 2: Volumen de microdatos analizados población ocupada y desocupada en Colombia 2001-2022.

Encuesta	Cabecera	Resto	Total	Encuesta	Cabecera	Resto*	Total
ECH-2001	16.359	1.314	17.673	GEIH-2012	27.000	3.297	30.297
ECH-2002	15.923	1.793	17.716	GEIH-2013	26.998	3.136	30.134

ECH-2003	16.154	1.481	17.635	GEIH-2014	25.969	3.005	28.974
ECH-2004	16.473	2.817	19.290	GEIH-2015	27.077	3.059	30.136
ECH-2005	17.592	2.769	20.361	GEIH-2016	27.083	3.023	30.106
ECH-2006	18.486	2.790	21.276	GEIH-2017	26.751	3.069	29.820
GEIH-2007	24.140	2.205	26.345	GEIH-2018	26.071	2.956	29.027
GEIH-2008	24.336	2.003	26.339	GEIH-2019	25.335	2.699	28.034
GEIH-2009	24.552	3.012	27.564	GEIH-2020	22.729	2.493	25.222
GEIH-2010	25.465	2.931	28.396	GEIH-2021	21.583	2.280	23.863
GEIH-2011	26.898	2.994	29.892	GEIH-2022	29.714	2.808	32.522
Microdatos cabecera analizados:						512.688	89,8%
Microdatos resto analizados:						57.934	10,2%
Microdatos analizados:						570.622	100,0%

ECH: Encuesta Continua de Hogares 2001-2006; GEIH: Gran Encuesta Integrada de Hogares 2007-2022.

*Corresponde a centros poblados y rural disperso.

Fuente: elaboración propia.

Esta investigación acudió al uso de estadísticas del mercado laboral de acceso libre disponibles en la página web del DANE (<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral>), así como las estadísticas macroeconómicas del sistema de cuentas nacionales de Colombia base 2015 disponibles en la web de DANE (<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales>) de frecuencia anual utilizando la serie temporal retropolada 1975-2013 y series de frecuencia trimestral 2005-2022 para el estudio de los ciclos económicos. Colombia por conformar la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) desde abril de 2020 como parte de la política de acceso abierto a información gubernamental está obligada a mantener actualizadas distintas bases de datos de libre acceso al público.

Infortunadamente, Colombia no cuenta con largas series temporales del PIB medido por el método del gasto y series de empleo, por ejemplo, a partir de la Segunda Guerra Mundial para análisis de crecimiento económico. Para subsanar esta limitación y a fin de aportar evidencia empírica para el entendimiento del proceso de cambio estructural en Colombia a mediados de los

setenta, se acudió a bases de datos internacionales como la World Penn Table 10.01, DataBank (Banco Mundial) y la base de datos elaborada por Timmer et al. (2014b) del Centro de Crecimiento y Desarrollo de la Universidad de Groningen (Países Bajos), la cual incluye un conjunto de diez ramas de actividad económica (Clasificación Industrial Internacional Uniforme [CIIU] Rev. 3.1) con de series temporales anuales de valor agregado (1950-2011 y de empleo 1950-2010) información comparable a nivel internacional en las regiones de África, Asia y América Latina.

Los cálculos de la contribución de los factores (servicios del trabajo y del capital) al crecimiento económico de Colombia y la productividad total de los factores en el periodo 2005-2021 fueron tomados del DANE como información relevante para la negociación del salario mínimo, cuya metodología de cálculo se ciñe a las exigencias de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Los datos de horas de trabajadas por personas ocupadas y horas trabajadas por asalariados para el cálculo de la elasticidad precio de la demanda fueron tomadas de la matriz de trabajo preparada por el DANE.

Entre los meses de octubre y noviembre de 2022 se realizaron ocho (8) entrevistas a dirigentes de organizaciones sindicales nacionales y regionales en las que se indagó acerca de su percepción sobre el vínculo entre la apertura económica y la precarización laboral, los efectos del salario mínimo mensual, el respeto y garantía de los derechos fundamentales en el trabajo, los impactos de las reformas laborales y la reducción de los costos extra salariales, la negociación colectiva, la situación actual del sindicalismo y sus perspectivas a futuro, las recomendaciones de la Misión de Empleo Levy (2021) y su interpretación sobre la calidad actual del trabajo. Esta información fue analizada a través del software ATLAS.TI, así como un volumen considerable de documentos relacionados con el tema de estudio a nivel nacional e internacional con el propósito de identificar categorías analíticas de interés.

La entrevista fue atendida por los dirigentes sindicales que se mencionan a continuación:

Relación de dirigentes sindicales entrevistados 2022

Nombre del Dirigente	Organización Sindical
Luis Armando Aux Ayala	Federación Colombiana de Educadores - FECODE
Carlos Julio Díaz Restrepo	Escuela Nacional Sindical - ENS
María Elizabeth Montoya Ceballos	Sindicato de Trabajadores y Empleados Universitarios de Colombia - SINTRAUNICOL Nacional
Miguel Figueroa	Sindicato de Trabajadores y Empleados Universitarios de Colombia - SINTRAUNICOL Nariño
Hernando Meneses Linares	Sindicato de Trabajadores y Empleados Universitarios de Colombia - SINTRAUNICOL Nariño
Timoteo Romero	Central Unitaria de Trabajadores de Colombia - CUT Nacional.
Edgar Mojica Vanegas	Central Unitaria de Trabajadores de Colombia - CUT Nacional.
Henry Santacruz	Central Unitaria de Trabajadores de Colombia - CUT Nariño.

Fuente: elaboración propia.

2.4. Procedimientos estadísticos y herramientas analíticas utilizadas

Para entender la naturaleza del desempleo es útil analizar el crecimiento económico en su relación causal con la generación de empleo. Es habitual escuchar en los medios de comunicación que la riqueza de una nación está en función de su producción nacional de bienes y servicios y, que a su vez, la producción corresponde a la cantidad y calidad de los factores productivos incorporados (trabajo y capital), así como de la eficiencia en la combinación de dichos factores productivos, a los que los economistas, denominan productividad total de los factores (cambio tecnológico) como una medida de nuestra ignorancia, porque en realidad nadie sabe cómo surge el residuo de Solow a pesar de los avances científicos en la teoría del crecimiento económico contemporánea.

Los modelos econométricos utilizados en esta investigación superan los contrastes estadísticos de especificación y diagnóstico, multicolinealidad, heteroscedasticidad,

autocorrelación y pruebas de raíz unitaria, a fin de garantizar capacidad explicativa y predictiva de los fenómenos examinados.

En lo corrido del presente siglo con datos del sistema de cuentas nacionales del DANE se calculó la ecuación fundamental del crecimiento económico de Solow (1956, 1957) para estimar la participación del trabajo ($1-\theta$) en el crecimiento del producto nacional, el crecimiento del trabajo (ΔL), la participación del capital (θ) en el crecimiento del producto, el crecimiento del capital (ΔK) y por residuo se calcula el cambio tecnológico o productividad total de los factores⁴ (ΔA). La productividad total de los factores (PTF) también denominada tecnología o conocimiento en su naturaleza de bien no rival, la cual no es tan tangible como el capital y el trabajo.

Sala i Martin (2000) define la PTF como una receta o fórmula que indicaría cómo combinar armoniosamente capital y trabajo en las proporciones precisas para elevar la producción de un producto cualquiera. Si bien la definición de la PTF es un tanto vaga, más misteriosa es la manera cómo se materializa en la ecuación fundamental del crecimiento económico de aceptación y aplicación universal en la teoría del crecimiento y de su mejor resultado dependerá el crecimiento económico de un país y; por consiguiente, el empleo y el nivel de bienestar material de una sociedad.

Este modelo permite entender si la variación de la producción (ΔY), la cual determina la variación del PIB es explicada por la acumulación de factores productivos (K, L) o por el cambio tecnológico (ΔA). Se intuye que el progreso tecnológico desplaza fuerza de trabajo por la relación inversa existente entre el empleo y el cambio técnico como ahorrador de mano de obra. Los

⁴ Corresponde a aquella parte del crecimiento económico que no es explicada por la acumulación de factores productivos clásicos como el capital y el trabajo. Aunque es considerada como “una medida de nuestra ignorancia”, en realidad nadie sabe con seguridad cómo surge y cómo podría potenciarse; en la teoría del crecimiento económico se calcula como residuo tras la aplicación de la ecuación fundamental del crecimiento. La productividad total de los factores (PTF) incorpora la productividad derivada de la combinación de capital y trabajo en el proceso productivo a nivel macroeconómico. Se entiende que entre mejor se combinen el capital y el trabajo dentro de la función de producción, mayor será el producto y, en consecuencia, el beneficio del productor.

modelos econométricos de empleo son restringidos, únicamente logran captar el efecto marginal en el trabajo gracias a un aumento unitario en el producto nacional, en la productividad media del trabajo, en la PTF o en otras variables que expliquen el empleo. Este tipo de modelos muy útiles en el análisis económico no logra incorporar la calidad del empleo; de ahí, la urgencia de apoyarse en algunos índices de calidad para entender el objeto de estudio.

A continuación, se especifica la ecuación fundamental del crecimiento económico, así:

$$\Delta Y/Y = [(1-\theta) * \Delta L/L + (\theta * \Delta K/K)] + \Delta A/A \quad (1)$$

Dónde: $\Delta Y/Y$ = Crecimiento de la producción real (PIB); $(1-\theta)$ = Participación del trabajo en la producción; $\Delta L/L$ = Crecimiento de la fuerza de trabajo; θ = Participación del capital en la producción; $\Delta K/K$ = Crecimiento del capital; $\Delta A/A$ = Progreso técnico, cambio tecnológico o simplemente productividad total de los factores.

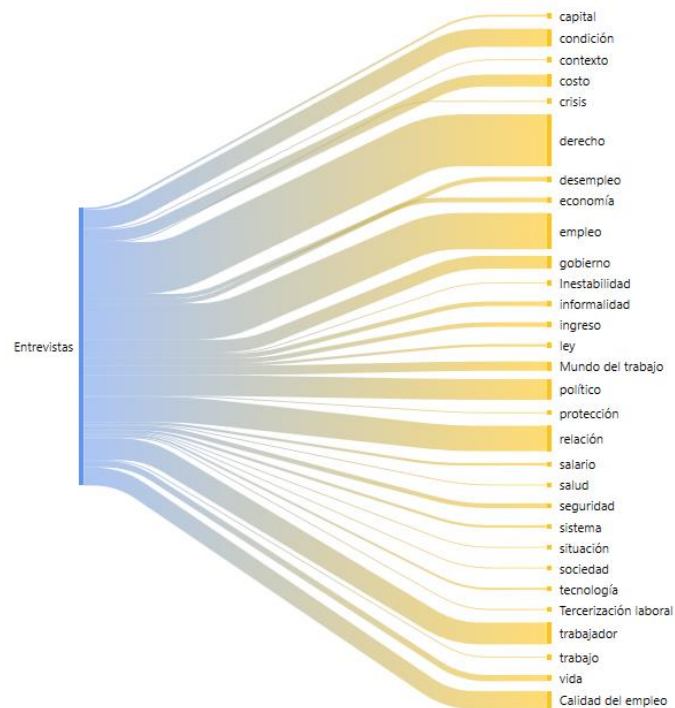
Aunque se considera útil, no se calculó un índice de calidad de empleo por rama de actividad económica por la dificultad metodológica que esto reviste. En los microdatos anonimizados utilizados existe una amplia variedad de códigos de las actividades económicas compatibilizadas con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de 2020 (CIIU Rev. 4 A.C.). Sería muy dispendioso incorporar en las diversas bases de datos utilizadas la etiqueta de cada actividad.

La incorporación de técnicas de investigación cualitativa fue muy valiosa para conocer las percepciones de los dirigentes sindicales en torno a las consecuencias de la apertura económica en la calidad del empleo y el deterioro de las condiciones ocupacionales manifiesto en la reducción del empleo formal y el incremento de la informalidad, su percepción sobre las reformas laborales llevadas a cabo durante las últimas tres décadas en Colombia, el papel y los retos del sindicalismo en el modelo de desarrollo dominante, entre otros aspectos. En las entrevistas realizadas se resalta la preocupación de los sindicalistas por la pérdida de derechos en el trabajo, el aumento del desempleo, la transformación de las relaciones laborales que condujo a la proliferación de la contratación de empleo temporal, a pérdida de calidad del empleo, las difíciles condiciones

ocupacionales de los trabajadores, la reducción de los costos laborales legitimados en la reforma del mercado de trabajo, la complacencia de la clase política y de los gobiernos de turno en torno al mejoramiento de la competitividad empresarial a costa de la pérdida de derechos en el trabajo en el sofisma de que la demanda de trabajo depende en suma medida de los costos laborales y de la flexibilidad numérica y funcional para adaptar el desenvolvimiento empresarial a los vaivenes del ciclo económico y de la feroz competencia internacional.

En las fuentes de información secundaria analizadas (artículos de revistas, ensayos, documentos de trabajo, informes nacionales e internacionales sobre empleo/desempleo, etc.) se resaltan como categorías de análisis los derechos en el trabajo, la calidad del empleo, las condiciones ocupacionales de los trabajadores y trabajadoras, las relaciones laborales y los aspectos políticos, de especial significación en la aprobación de las reformas laborales (Figura 1).

Figura 1. Categorías analíticas derivadas de las entrevistas a dirigentes sindicales



Fuente: elaboración propia.

CAPÍTULO 3. EL MUNDO DEL TRABAJO DESDE LA MIRADA RESTRINGIDA DE LOS ECONOMISTAS

Si el propósito del Estado y de su acción reflejada en la política pública en crear más y mejores puestos de trabajo y derrotar el desempleo como amenaza global que se propaga como una pandemia, es pertinente entender cómo funciona el mercado de trabajo desde la lente de diferentes escuelas del pensamiento económico arraigadas en posturas ideológicas heterogéneas, incluso opuestas. En el caso colombiano, las misiones de empleo que se han constituido con el propósito de estudiar objetivamente el mercado de trabajo y proponer medidas de política para crear empleo, mejorar su calidad y reducir el desempleo a su tasa natural. Los diagnósticos técnicos de las misiones de empleo contratadas a la fecha por los gobiernos nacionales de turno para el análisis objetivo del mercado de trabajo parten de la hipótesis clásica de que el mercado laboral colombiano funciona mal, de ahí se derivan sus efectos devastadores reflejados en la poca generación de empleo, su baja calidad en términos agregados y la persistencia del desempleo, aún en las fases expansivas del ciclo económico.

3.1. Miradas al mundo del trabajo: La lente reduccionista de los economistas

Desde tiempos atrás los economistas han intentado acaparar la atención del público dedicando parte de su esfuerzo intelectual al entendimiento del desempleo aportando diversas teorías a su explicación y justificación. La ortodoxia económica como ideología dominante ha llevado la delantera en este cometido, aunque sus aportaciones son ampliamente criticadas por su exceso de simplicidad y generalidad. Las primeras explicaciones sobre el desempleo son atribuidas a Marshall (1925), quien describe dos categorías de desempleo, así: 1) desempleo ocasional como resultado de las fluctuaciones económicas y 2) desempleo sistemático caracterizado por personas que no quieren o no pueden trabajar de manera dura y diligente.

Para este autor, en un mundo perfecto e imaginario de libre competencia, el desempleo es voluntario, el trabajador elige entre trabajo y ocio de acuerdo con sus preferencias. Alfred Marshall como buen neoclásico recomienda la eliminación de barreras al funcionamiento de la oferta y la demanda en el mercado laboral, debido a que la fuerza de trabajo debe ser considerada y analizada como cualquier mercancía. Pigou (1913) en sintonía con Marshall, reafirma que el desempleo está fuertemente causado por el desajuste entre los salarios y la demanda. Si los salarios estuvieran determinados por el libre juego de las fuerzas competitivas, el desempleo no podría existir, aparte del ocasionado por las fluctuaciones cíclicas. Agrega, que toda tentativa de un sindicato de obtener para sus miembros un salario superior al salario de referencia de su rama es causa de desempleo y el abandono de tal política, es en consecuencia, un remedio para el desempleo.

Estos dos economistas neoclásicos pioneros en el análisis del desempleo no dudan en manifestar que el desempleo es totalmente voluntario, es decir, cada quien elige entre trabajo u ocio de acuerdo con sus preferencias individuales y que el desempleo en cualquiera de sus dos clasificaciones (ocasional o sistemático) solo será resuelto por las fuerzas competitivas del mercado. Para nada se involucra la intervención estatal, considerada como dañina.

Entender el desempleo requiere comprender cómo funciona el mundo del trabajo. El mercado de trabajo desde la perspectiva economicista está íntimamente relacionado con el mercado de bienes y servicios. La elasticidad de la demanda de trabajo depende de la elasticidad de la demanda del bien o servicio dado que la demanda de trabajo es una demanda derivada (la elasticidad de la demanda del bien producido influirá en la elasticidad de la demanda de trabajo), del cociente entre los costos laborales y los costos totales (cuanto mayor es la proporción de los costos laborales mayor es la elasticidad de la demanda y viceversa), las posibilidades de sustitución por otros factores y la elasticidad de la oferta de otros recursos. Así, la elasticidad de la demanda de trabajo influirá en la demanda de trabajo (McConell y Brue, 1997).

Los determinantes de la demanda de trabajo son la demanda de los bienes y servicios, el comportamiento de la productividad total de los factores, el número de empresarios que participan en el mercado y los precios de factores productivos, tales como: capital, tierra y materias primas. A su vez, la fuerza que se imponga en los efectos producción o sustitución estará determinada por el comportamiento de los factores sustitutos brutos y complementarios brutos. En consecuencia, si el efecto producción es mayor que el efecto sustitución de trabajo por capital, la demanda de trabajo aumentará, en caso contrario, la absorción de la fuerza de trabajo se reducirá, elevando el desempleo. A esta complejidad se añade, que los mercados de trabajo son múltiples e imperfectos.

En suma, la demanda de trabajo está afectada por una multiplicidad de factores que interactúan en múltiples direcciones de manera simultánea impidiendo entender a profundidad el real funcionamiento del mercado de trabajo; por ejemplo, el hecho de que cada bien o servicio tenga una elasticidad precio de la demanda diferente y que la producción se realice en estructuras de mercado distintas (mercados de competencia perfecta o mercados imperfectos), esto influirá directamente en la demanda de trabajo. En conclusión, el empleo como todos creen, no únicamente depende del crecimiento económico sino de muchos otros factores que actúan solos o de manera combinada desencadenando alteraciones en la función de producción.

3.1.1. La mirada de los neoclásicos como corriente dominante

La teoría neoclásica sobre el mercado laboral se construyó en el contexto histórico, social, político y económico de la Revolución Industrial, el desarrollo del modo de producción capitalista, la hegemonía de Gran Bretaña en el comercio internacional, la emergencia del asalariado y el desarrollo de los conocimientos en las ciencias exactas y naturales (Neffa, 2007, p. 21).

La tradición neoclásica analiza el mercado de trabajo con mucho pragmatismo. Para esta escuela, el mercado de trabajo funciona al igual que el resto de los mercados con sus elementos

constitutivos: oferta, demanda y precio (llamado salario o, en su acepción más amplia, costos laborales para integrar otros costos como las prestaciones sociales, la seguridad social, los aportes patronales, etc.). La interacción entre la oferta y la demanda determinan el salario de equilibrio, el cual debe ser totalmente flexible para lograr su cometido; en estos términos, para la teoría neoclásica la existencia de un salario mínimo y la excesiva regulación por parte del Estado son los factores determinantes que explican el desempleo, considerando que este es «voluntario»; o sea, que el desempleo depende de los sindicatos como organizaciones gremiales que amparan los derechos del trabajo y de los mismos trabajadores, quienes no quieren renunciar a algunos derechos que les asisten.

La escuela neoclásica como corriente de pensamiento liberal dominante ve en las instituciones laborales creadas por la legislación, el principal obstáculo que favorece el desempleo. En su lugar, aboga por negociaciones laborales libres y flexibles entre el empresario y el trabajador, sin intromisión del Estado como condición suficiente para que las fuerzas del mercado determinen el salario de equilibrio que beneficie por igual o; en forma, más o menos pareja, a empresarios y a trabajadores. A la existencia del salario mínimo y a las comisiones tripartitas (gremios, sindicatos y gobierno nacional) que lo fijan en cada país, se les acusa de provocar desempleo -de ahí proviene la tesis de que el desempleo es voluntario-. De acuerdo con el *mainstream*, el salario mínimo está por encima del salario de equilibrio (la evidencia empírica demuestra que en Colombia esto no es cierto: el salario mínimo se encuentra por debajo del salario mediano); por tanto, la demanda de trabajo es menor que la oferta de trabajo generándose un desequilibrio expresado en el exceso de mano de obra, que empuja a los salarios hacia la baja.

Agregando a lo anterior, la vieja tesis de que el salario mínimo provoca desempleo es deleznable en el sentido de que la demanda de trabajo es inelástica al salario (los datos de cantidad de horas trabajadas y salario medio por hora en Colombia indican que las variaciones en la demanda

de fuerza laboral son menores que las variaciones en los salarios con una elasticidad menor que uno). De ahí que, la baja del salario o, en términos más específicos, la eliminación del salario mínimo (en el evento remoto de que los sindicatos lo permitieran) no elevaría suficientemente la demanda de trabajo para calificar esta medida como efectiva, al contrario, esto podría incentivar mayor inclinación a la elección de ocio en lugar de trabajo.

Card & Krueger (1994) a partir de un experimento natural realizado en 1992 en la cadena de restaurantes de comidas rápidas en Nueva York y Pensilvania (Estados Unidos) contradicen las predicciones de la teoría neoclásica al demostrar que una subida del salario mínimo de 4.25 a 5.05 dólares por hora (el salario de entrada en Nueva Jersey subió 10% mientras que el salario medio se incrementó en 3.1%) no destruyó empleo como los economistas ortodoxos se imaginaban; en cambio, alentó la contratación de mayor personal. Esta es una clara señal de cómo los empresarios ante una subida del salario acuden a la reducción de algunos beneficios complementarios para compensar dicha subida y, de este modo, mantener estable su margen de ganancia. De manera que, el salario mínimo es solo un fantasma benigno que de ningún modo pone en grave riesgo la acumulación capitalista.

En este planteamiento, que, a simple vista, parece ser convincente y lógico, la teoría neoclásica se equivoca al equiparar la fuerza de trabajo con otra mercancía cualquiera. Los empresarios como agentes racionales no se comportan como acumuladores de mano de obra, solo por el hecho, de que los salarios sean bajos. La premisa del productor en el sistema capitalista es la obtención de ganancia como la diferencia entre el precio y los costos de producir un bien o de prestar un servicio (en este caso, los costos laborales); en la medida que se logre que esta brecha sea lo más amplia posible, el beneficio compensará aún más al capital, haciendo más valiosa la inversión.

Como todo modelo económico requiere de un conjunto de supuestos para mantener su credibilidad y consistencia teórica, según la escuela neoclásica en el mercado laboral prevalecen tres supuestos básicos acerca del trabajador representativo, a saber: a) la calificación de los trabajadores es homogénea, es decir, pueden ocupar cualquier puesto de trabajo; b) los puestos de trabajo disponibles en la economía requieren trabajadores con calificaciones similares; y c) existe perfecta información sobre las condiciones del mercado, haciendo que el costo de la movilidad externa y la búsqueda de empleo sea nulo o muy próximo a cero (Ruesga et. al.,2014).

La única diferencia entre la demanda de trabajo con respecto a la demanda de otro tipo de bien o de servicio es la existencia de costos fijos en la contratación, tales como: reclutamiento, selección, instrucción y formación continua (acumulación de capital humano) para adecuar la mano de obra a cambios permanentes que exija el proceso productivo. La controvertida teoría del capital humano señala que la educación y la formación mejoran la calidad de la mano de obra y, por ende, aumentan los ingresos de los poseedores de una fuerza de trabajo más habilidosa y competente, lo cual no siempre es cierto. De otro lado, la teoría neoclásica cree que la teoría del capital humano no solo es la explicación científica de las diferenciales de crecimiento económico entre los países, sino también de la disparidad de los ingresos y de la desigualdad económica. Si esta hipótesis fuera totalmente cierta, el desempleo y la desigualdad en los ingresos se resolvería fácilmente por la vía la educación y la formación técnica.

La contratación del factor trabajo es una demanda derivada del buen comportamiento del mercado de bienes y servicios. Así pues, para la escuela neoclásica, la demanda de trabajo a corto plazo está en función del salario (incluidos los costos laborales conexos) y a largo plazo depende de las ventas de bienes y servicios que logren realizar las empresas y del nivel tecnológico o cambio técnico (relación capital-trabajo) que se incorpore al proceso productivo. En este sentido, las

distintas combinaciones de capital y trabajo provocarán variaciones en los salarios como principal determinante del volumen de empleo y tipos de empleo disponibles en una economía.

Los modelos del mercado de trabajo de corte neoclásico consideran los costos de contratación y despido resultantes de la regulación estatal como nocivos para la demanda de trabajo, debido a que esta se comporta de manera más elástica en el largo plazo; es decir, la demanda de trabajo actúa en forma inversa al nivel de costos laborales y a las rigideces que impone la regulación. La concepción neoclásica es simple y pragmática, todo el que quiera trabajar lo puede hacer siempre y cuando el nivel de salarios se ajuste a las necesidades de la empresa; en otras palabras, el desempleo se convierte en voluntario, en la medida que los salarios sean lo suficientemente flexibles, condición *sine qua non* para que la oferta y la demanda se equilibren. Se entiende que en una situación de equilibrio ideal y deseable es una situación de pleno empleo que ofrece oportunidades laborales a todos los individuos que quieren trabajar, aun cuando, en esta situación existe una tasa natural de desempleo que no reviste ninguna preocupación por parte de las autoridades económicas, como no aceleradora de inflación.

La escuela neoclásica está convencida de que existe un único mercado de trabajo agregado, con perfecta movilidad laboral (libertad de los trabajadores de cambiar de trabajo cuando quieran), bajo nivel de desempleo e igualdad salarial entre trabajos similares, lo cual no es totalmente compatible con la realidad que exhiben los múltiples mercados laborales como la heterogeneidad en los empleos según niveles de calificación, marcadas diferencias salariales por tipo de ocupación y género, exclusión de jóvenes, etc.

Husson (2021) describe el modelo básico que subyace en el discurso y la práctica neoliberales a partir de tres tipos de relaciones, a saber: a) el desempleo permite regular la inflación salarial según la curva de Phillips (menor inflación de salarios conlleva un aumento del desempleo) proporcionando el andamiaje teórico y epistemológico apropiado para la reducción de costos

salariales; b) la demanda agregada varía en sentido contrario a la tasa de interés; esto significa, que para contener la inflación es inevitable subir los tipos de interés frenando la actividad económica como fuente de creación de empleo y de reducción del desempleo; y c) la regla de Taylor⁵ que establece que cuando la inflación supera el objetivo, el banco central sube el tipo de interés y frena la demanda efectiva y, en consecuencia, contrae la producción y el empleo. En resumidas cuentas, las tres medidas de política económica aquí descritas están focalizadas por excelencia hacia la estabilización de precios, no al pleno empleo. Como se mencionó en un apartado anterior, la contención de la inflación cumple un papel estratégico y garantista en la preservación de la tasa de rentabilidad empresarial como condición para la sostenibilidad del capitalismo.

En conclusión, los economistas de la tradición neoclásica creen en la relación causal negativa entre empleo y salarios, así como en la supuesta racionalidad que tiene el trabajador para elegir entre trabajo y ocio, según sea el caso. De igual modo, la tradición neoclásica cree en la magia intrínseca que tienen los salarios flexibles para mover la oferta y la demanda de trabajo y para conducirla hacia un punto deseable llamado «equilibrio de mercado». Este balance es susceptible de lograrse, si y solo sí, el Estado no regula las relaciones laborales, ni tampoco fomenta instituciones como el salario mínimo, la negociación colectiva, la acción sindical, el aporte de los patronos al pago de seguridad social, la existencia de aportes patronales con cargo a la nómina; en términos generales, se abstiene de legislar desde afuera generando rigideces que impiden que los salarios y, en general, los costos laborales bajen o suban lo suficientemente rápido para compensar los excesos de oferta o de demanda, como aparentes causantes del desempleo.

3.1.2. La mirada de los keynesianos: una apuesta al mayor protagonismo gubernamental

⁵ La regla de Taylor en honor a su creador, el economista estadounidense John B. Taylor, es utilizada por los bancos centrales para fijar la tasa de interés nominal en concordancia con la inflación, el PIB potencial y otras variables de interés de la política monetaria.

La escuela keynesiana es relativamente nueva, su nacimiento se remonta al periodo de la Gran Depresión de los años treinta del siglo XX, episodio histórico donde el desempleo ocupó el primer lugar en la agenda de los gobiernos del mundo occidental por sus efectos devastadores, los cuales agravaron la situación de pobreza y de desigualdad económica y social. El paradigma keynesiano asume la misión de salvar a las economías occidentales del creciente y persistente desempleo como lucha frontal para detener la expansión de la ideología comunista, que en aquellos tiempos ganaba simpatizantes como sistema político, económico y social alternativo al capitalismo.

Para John Maynard Keynes como máximo representante de este corpus teórico heterodoxo, la flexibilidad de los salarios como principal mecanismo equilibrador del mercado como lo afirmaban vehemente los neoclásicos, no determina el volumen de empleo. La mirada de Keynes (2003) es diametralmente opuesta al pensamiento neoclásico; para este autor, la dificultad no radica esencialmente en la flexibilidad de los salarios y en los recortes a los costos laborales, en general. El desempleo es el efecto directo de una insuficiencia en la demanda agregada; en otras palabras, es explicado por el bajo comportamiento del consumo e inversión privados como principales motores del crecimiento económico; a esto se suma, una limitada intervención del Estado en la economía a través de políticas fiscales y monetarias expansivas que dinamicen la demanda efectiva. Valga la pena aclarar, que el fin de la economía neoclásica es dinamizar el consumismo con recursos propios o del crédito más allá del consumo de bienes para la vida (Gómez, 2016), tales como: alimentos, vestido, medicamentos, transporte, servicios de educación, salud, entretenimiento, etc.

Keynes durante la Gran Depresión era consciente de que el desempleo que bordea la escandalosa cifra del 25% en las naciones industrializadas, impedía que la fuerza de trabajo recibiera rentas salariales por el excesivo desempleo y, que, de este modo, era imposible que sus bajas o nulas rentas se destinaran al consumo, desencadenando en una escasa inversión privada por

la ausencia de incentivos para producir. Como puede verse, son el consumo y la inversión privados los que generan los incentivos para que las empresas aumenten la producción, incentivando la demanda de nuevos puestos de trabajo, la creación de nuevas rentas salariales y; por consiguiente, un impulso del consumo, interpretado por los empresarios como una oportunidad para invertir y acrecentar nuevamente la producción y los beneficios.

En el contexto de la Gran Depresión de 1929, las ideas keynesianas parecen tener sentido; la creación de empleo como fuerza contraria al desempleo (destrucción de empleo) será posible gracias a la participación del Estado en la economía mediante la dinamización de la inversión pública (enfocada a la construcción de las grandes obras públicas) como medio de incorporación de desempleados al proceso productivo donde el Estado/Gobierno adopta la figura representativa de orientador, planificador, inversor y regulador de la vida política, económica y social. En esta ideología el empleo y los salarios adquieren una connotación especial; por ejemplo, los salarios en términos nominales y reales deben robustecerse y protegerse para que la clase trabajadora pueda mantener los niveles de consumo que una economía en crecimiento requiere. Las ideas keynesianas convertidas a mediados del siglo XX en políticas económicas crearon los cimientos de la etapa de los años dorados del capitalismo con una clase trabajadora pujante y con poder adquisitivo apreciable, agremiada en sindicatos enfocados a la defensa y protección de derechos laborales amparados por la legislación estatal.

¿Qué queda hoy de las ideas keynesianas salvadoras del capitalismo? Tras la crisis económica de principios de los años setenta, periodo caracterizado por la presencia conjunta de recesión económica e inflación (episodio nunca antes visto), el enfoque de la política económica hacia el fortalecimiento de la demanda agregada giró hacia un enfoque ligado al libre mercado con sus mecanismos automáticos. Se pasó de la economía de la demanda a la economía de la oferta, cuyos protagonistas son la reducción de costos de producción; entre estos, los costos laborales, el

aumento incesante de la productividad total de los factores y la mejora permanente de la competitividad. Este nuevo enfoque, ya no importan los salarios altos garantizadores de consumo, solo importa la realización de mercancías baratas accesibles a todo tipo de consumidor y el control a la inflación como principal medida estabilizadora que conserva el poder adquisitivo de los salarios nominales.

A diferencia de los neoclásicos quienes sostienen que la demanda de trabajo es una función decreciente del salario real, para los keynesianos y poskeynesianos el volumen de empleo es el que determina el salario real. A su vez, el volumen de empleo está determinado por el nivel de inversión tanto privada como pública, así como por el consumo. Así mismo, la inversión privada es una función inversa de la tasa de interés (costo del capital) y el consumo es una función creciente del ingreso disponible. En otras palabras, la demanda agregada depende del nivel de empleo y el salario real es determinado por el empleo.

La empresa como unidad productora tiene una importancia significativa en el mundo de trabajo keynesiano; por un lado, es la responsable de la creación de empleo y del sostenimiento del mismo y, por otro, el empresario no contempla como único objetivo la maximización de la ganancia, él también se interesa por la permanencia indefinida de la empresa en un mercado cada día más turbulento, por ampliar su cuota de mercado y, en algunos casos, le atrae la responsabilidad social empresarial (fin altruista).

Cuando el empresario decide invertir acude a su pronóstico acerca del futuro del mercado en que él actúa, es decir, considera sus expectativas. Si el empresario considera que existen buenas expectativas para su negocio, posiblemente tomará la decisión de invertir y, a su vez, de generar más empleo; de lo contrario, postergará esta decisión afectando negativamente al mercado de trabajo. Como puede verse, las expectativas de ventas futuras que guían la decisión de inversión y de contratación de más trabajadores es más real que la simple relación inversa entre horas

contratadas y salario real por hora. En este escenario, si las ventas esperadas (potenciales) superan a las ventas realizadas (efectivas u observadas), el empresario realizará nuevas inversiones y, con ello, aumentará la producción actual, lo que, a su vez, creará más empleo, reduciéndose los salarios reales por efecto del incremento del nivel de precios (inflación). Basta con entender que la relación entre demanda agregada, empleo y salarios no es una cuestión sencilla que opera de manera lineal; al contrario, es una cuestión compleja que reviste una multiplicidad de relacionamientos difíciles de modelar matemática y estadísticamente.

Agregando a lo anterior, las visiones keynesiana y poskeynesiana en lo relacionado con el análisis de los sindicatos, se apartan de la tradición neoclásica. No creen que los sindicatos tengan una única función de utilidad focalizada en el incremento del salario nominal, en Colombia como en muchos países, el salario mínimo se fija por decreto previo un proceso de concertación entre gremios empresariales y centrales de trabajadores cuyo mediador es el Ministerio de Trabajo en representación del Gobierno nacional (en la fijación del salario mínimo se considera la inflación observada y la productividad total de los factores, que por lo general, corresponde a un punto porcentual). Los sindicatos aparte de las presuntas pretensiones salariales, también se interesan por las mejoras en las condiciones de los puestos de trabajo, por los programas de bienestar, por el respeto al cumplimiento de la jornada de trabajo, entre otros. Ahora bien, las políticas macroeconómicas de corte keynesiano enfocadas al crecimiento económico sostenido acuden a medidas de estímulo a la demanda agregada por medio de políticas presupuestarias y financieras que incentivan la inversión en contravía de las políticas neoclásicas que abogan por la desregulación del mercado de trabajo.

De hecho, es necesario reconocer que no hay una verdadera teoría del mercado de trabajo en John Keynes; todo el aporte de su teoría sobre la demanda efectiva es, por el contrario,

mostrar que lo que cuenta para explicar la desocupación es lo que sucede sobre el mercado de bienes y no sobre el mercado de trabajo (Gautié, 2008, p.15).

3.1.3. La mirada de los marxistas

El marxismo, *stricto sensu*, no cuenta con una teoría exclusiva del mercado de trabajo como la neoclásica y la keynesiana arriba descritas. Su enfoque sobre el trabajo y la fuerza de trabajo en el sistema capitalista no es heterodoxo, más bien, es una postura radical que condena la explotación laboral vía generación de plusvalía absoluta, relativa y extraordinaria. “La fuerza de trabajo en el modo de producción capitalista no se produce y reproduce como una mercancía, sino que se intercambia como una mercancía” (Freyssinet, 2006, p. 9). La fuerza de trabajo tiene vida propia a diferencia del resto de mercancías que circulan en la economía.

El enfoque marxista coloca su acento en la diferenciación obligada entre fuerza de trabajo y trabajo. La primera entendida como el trabajo que contrata el empresario (trabajo potencial) y, la segunda, como lo que efectivamente el trabajador realiza en el proceso productivo (trabajo real), dando lugar a la producción de mercancías cuyo plusvalor es apropiado por el empresario como parte de la relación contractual, en la que se acordó y aceptó voluntariamente un salario y una forma de pago. Para la tradición marxista en el mercado de trabajo existe una relación totalmente asimétrica entre el trabajador y el empleador basada en el desequilibrio de poderes. El trabajador se convierte en salario aceptante por su condición de vulnerabilidad y la existencia de un ejército de desempleados dispuestos a vender su fuerza de trabajo al mejor postor.

De otro lado, para el marxismo, la relación laboral no es meramente una relación mercantil (compraventa de fuerza de trabajo), sino una relación social configurada por el papel de las instituciones. En estos términos, el mercado de trabajo debe ser analizado desde una perspectiva más amplia, más allá de la economía y de sus supuestos simplificadores; es decir, con enfoque sociológico que tenga en cuenta el papel de las instituciones.

3.1.4. La mirada de los institucionalistas

Los institucionalistas que surgieron en la década de los cuarenta del siglo XX en los Estados Unidos tras el auge del sindicalismo y de la negociación colectiva en busca de una mejor posición laboral, rechazan profundamente la visión neoclásica acerca del funcionamiento del mercado de trabajo, para quienes las instituciones son consideradas imperfecciones del mercado. El enfoque institucionalista ha perdido relevancia en el mundo académico y político, “por su atención a las reglas y las instituciones, por su rechazo al *homo economicus* y por su enfoque inductivo, los institucionalistas tenían claramente la vocación de convertirse en pasarelas entre la economía y la sociología” (Gautié, 2008, p.14).

La escuela institucionalista parte de la hipótesis de que no existe un único mercado de trabajo guiado por el comportamiento de la oferta y la demanda; al contrario, en el mercado de trabajo existen interdependencias entre las funciones de utilidad que alteran la conducta maximizadora de los trabajadores y empresarios como principales agentes del mercado de trabajo. Por tanto, en la comprensión de los mercados de trabajo deben considerarse categorías como los mercados internos de trabajo (organización interna de las empresas y naturaleza del trabajo) y la segmentación del mercado de trabajo como algo heterogéneo.

En la visión institucionalista de corte microeconómica, las fuerzas del mercado están ampliamente reemplazadas por normas organizativas que inciden en la determinación de los salarios y en el nivel de empleo. Estas reglas son establecidas por las empresas de manera individual como parte de las políticas internas de personal, la injerencia de los sindicatos y la estructura productiva y el gobierno (Ruesga, 2014, p. 83).

Uno de los aportes más importantes de la escuela institucionalista para explicar el volumen de empleo es considerar la existencia de dualidad en los mercados de trabajo relacionada con el tamaño de las empresas y la estructura de la demanda de trabajo, a partir de cuatro elementos

fundamentales: a) la productividad depende de la división del trabajo; b) la división del trabajo depende de las dimensiones del mercado; c) la división del trabajo también es una función de la estabilidad y sostenibilidad de las ventas; y d) toda demanda de cualquier bien se puede dividir en una parte estable y otra inestable, la primera asociada a las grandes empresas con una función de costos decreciente que surtirán al segmento estable y las pequeñas empresas atadas al segmento de mercado impredecible de demanda fluctuante (Berger & Piore, 1980).

Las corrientes institucionalistas, evolucionistas, convencionalistas y regulacionistas, en sus análisis incorporan los fallos del mercado y la necesidad de un entramado institucional. El papel de las instituciones es relevante para suministrar información que permita mejorar la interacción de los agentes económicos por encima de su racionalidad individual y de las limitaciones propias de la información. Las instituciones proveen las normas formales e informales que emergen y perduran en el tiempo, necesarias para regular el comportamiento de los agentes (Neffa, 2001).

Como se aprecia, el institucionalista a diferencia de las tres escuelas descritas arriba, en el análisis de los mercados de trabajo incorpora otros elementos micro como la motivación de los trabajadores, la calificación de los trabajadores, el tamaño y estructura de las empresas, la gestión del personal y las prácticas de negociación colectiva más apegadas al terreno de las relaciones industriales. Las matizaciones de los institucionalistas son más amplias que la simple interacción entre la fuerza de oferta y demanda de los neoclásicos (naturaleza perfecta del mercado de trabajo como mercado competitivo), aunque se debe tener cuidado con generalizar conclusiones a priori.

Aparte de los enfoques teóricos más importantes descritos en este apartado, hay una multiplicidad de teorías desde las perspectivas macro y micro que invitan a entender el funcionamiento del mercado de trabajo las cuales se inscriben a una línea de pensamiento con ideología e intereses particulares. La existencia de tantas escuelas y paradigmas tratando de comprender el funcionamiento del mundo del trabajo da por sentado de que este es un tema

demasiado complejo por la dimensión humana del trabajo y los atributos económicos, psicológicos, sociológicos, antropológicos, institucionales, políticos y normativos que encierran al trabajo humano. Las teorías y enfoques analíticos del mundo del trabajo, no son más que buenas aproximaciones teóricas y empíricas a un fenómeno que encierra grandes preguntas y misterios con pocas respuestas satisfactorias.

El paradigma neoclásico como corriente principal es el que marca la pauta en la interpretación en el mercado laboral, así como en el diseño de políticas activas y pasivas de generación de empleo y combate frontal contra el desempleo. Si este paradigma enfrenta fuertes restricciones en el entendimiento de este fenómeno por su enfoque eminentemente liberal y racionalista, se podría afirmar que el desempleo y la pérdida progresiva de la calidad del trabajo continuarán siendo asuntos en discusión y debate por tiempo indefinido.

La crisis del trabajo y las propuestas innovadoras para salir de ella, han capturado el interés de investigadores y de responsables políticos, así como la construcción de nuevas nociones y conceptos acerca del trabajo y del trabajo asalariado, la desaparición del valor trabajo, la imposibilidad del pleno empleo y de la plena actividad como garantizadora de ocupación, entre otros temas (Harribey, 2001).

3.2. El legado de las misiones de empleo en Colombia

La historia económica reciente en Colombia refleja que el mercado de trabajo ha capturado la atención de los gobiernos de turno desde la década de los setenta del siglo XX hasta la actualidad. Pese a que la capacidad técnica de los economistas laborales ha mejorado en el transcurso del tiempo, los gobiernos de turno han preferido integrar a expertos internacionales en los cuadros técnicos de las misiones para dar mayor solidez analítica a los diagnósticos y, a la vez, crear mayor credibilidad y aceptación en la opinión pública.

3.2.1. La misión de la OIT

En 1970, durante el mandato del Presidente Carlos Lleras Restrepo (1966-1970) la OIT adelantó en Colombia, la Misión Internacional de Empleo denominada “HACIA EL PLENO EMPLEO” en el contexto del Programa Mundial del Empleo (surgido de la Conferencia de la Regional Americana de la OIT realizada en 1967 en Ottawa como aporte estratégico a la segunda década del desarrollo, en el contexto de que el crecimiento económico por sí solo era incapaz de resolver los problemas de la pobreza y de la desocupación) y en el programa piloto aplicado a Colombia liderado por esta institución como estrategia para contener el alarmante desempleo presente en muchos países del tercer mundo (para el cumplimiento de este cometido, en 1969 la OIT instaló en la región, el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Esta misión fue encabezada por el economista Dudley Seers, en aquel tiempo director del Instituto de Estudios del Desarrollo de la Universidad de Sussex (Reino Unido).

Antes de entrar en detalles sobre la misión arriba nombrada, vale la pena hacer referencia al pleno empleo como objetivo de la OIT. Beveridge (1909) fue el primer economista en mencionar este término al referirse al desempleo como parte del precio que hay que pagar por la competencia económica para reducir sus efectos adversos hasta el punto de ser relativamente benigno. El desempleo en aquella época era más bien algo superficial, el resultado de un desajuste transitorio de la economía que se corregiría pronto al dejar actuar las fuerzas del mercado. Hoy llamamos a este fenómeno, desempleo friccional.

La Gran Depresión de 1929 visibilizó la tragedia del desempleo al pasar este, de friccional a cíclico. Esta fue una década marcada por una recesión sin precedentes con un desempleo alarmante cercano al 25% en las naciones industrializadas y, sin posibilidades reales de que las fuerzas de mercado actuaran rápidamente, tal como lo proponían los economistas neoclásicos de

aquella época con una marcada influencia ideológica en los ámbitos académico y político. El turno estaba reservado para un economista educado en la tradición neoclásica, pero con ideas económicas diametralmente opuestas y de avanzada en aquel entonces: nos referiremos a lord Keynes.

La persistente desocupación no podía ser corregida por la magia del liberalismo económico; ahora, necesitaba de la intervención gubernamental para impulsar la demanda agregada. El problema no estaba en los costos de producción, sino en la insuficiencia de demanda efectiva, el desempleo no era voluntario fruto de trabajadores holgazanes que se rehusaban a trabajar y elegían el ocio como pasatiempo. El desempleo tenía connotaciones más complejas que requería la inminente actuación del Estado y de sus políticas fiscales expansivas. Keynes & Henderson (1936, p. 10) lo expresaron sutilmente de la siguiente manera: “hay trabajo que hacer, hay hombres que lo hacen” ¿Por qué no combinar las dos cosas? El desempleo era apremiante, las fuerzas del mercado no despegaban, el mundo experimentaba pérdida de producción y de riqueza gracias a los millones de parados involuntariamente. A esto se sumaba, que los gobiernos se comportaban como espectadores ingenuos a la espera de una solución mágica que jamás llegaría.

Redondeando estas ideas, el pleno empleo no significa un desempleo nulo; más bien, este término es una abstracción mental que se interpreta como un estado de actividad económica (prosperidad) sostenida que brinda oportunidades de trabajo a las personas que las buscan. Se asimila a una situación de desempleo friccional cuyos desajustes entre oferta y demanda se corrigen rápidamente, sin mayores costos en términos de producción nacional perdida.

Habría que decir también, que las memorias de la misión relatan que la OIT organizó un equipo de expertos de varias nacionalidades, algunos de ellos permanecieron en Colombia durante cinco semanas como máximo. Siendo objetivos, este periodo de tiempo es muy corto para entender la realidad económica de cualquier país, así su economía sea muy pequeña y poco abierta. Es posible que esta situación explique de algún modo, porqué los pronósticos realizados en Colombia

por estos expertos extranjeros en aquella época fueron sobreestimados y poco indicativos en materia diagnóstica y prescriptiva.

La misión de la OIT se centró en el estudio del mercado del trabajo urbano, concentrándose en conceptos, tales como desempleo abierto y encubierto y subempleo, así como en la población trabajadora de bajos ingresos, la cual, para la fecha, constituía el 33% de los ocupados, cifra que despertaba mucha intranquilidad. Además, esta misión enfocó sus esfuerzos técnicos a identificar los determinantes del desempleo para recomendar medidas de política económica enfocadas a neutralizar este flagelo.

La misión de la OIT como lo narran Tejada y Latorre (2011), concluyó que el desempleo en Colombia era explicado por la incapacidad estructural de la economía para generar los suficientes empleos que el rápido ritmo de crecimiento de la población económicamente activa (PEA) urbana exigía. Se resaltan las siguientes conclusiones: a) altas tasas de crecimiento de la población total (5.9% anual) y de la PEA urbana (4.3% anual) como factor presionante del empleo; b) acelerado proceso de urbanización derivado del crecimiento de la población urbana pasando de 38% en 1964 a 60% en 1973; y c) incremento acelerado de la tasa global de participación (TGP) debido al aumento de la población en edad de trabajar (PET), a cambios en la estructura de la población total, a mejoras en el sistema educativo y a la incorporación de la mujer en el mercado de trabajo.

Esta misión, a parte de las cuestiones del desempleo como principal foco de atención, también resaltó su preocupación por la alta concentración del ingreso, la distribución desigual de la tierra, la adopción de tecnología intensiva en capital con alto componente importado, la escasez de divisas explicada por los permanentes desequilibrios externos y la insuficiente inversión privada (Tejada y Latorre, 2011).

3.2.2. La misión Chenery

En 1986 el turno le correspondió a la misión Chenery liderada por el economista estadounidense Hollis B. Chenery, quien al término de la misión afirmó que los desequilibrios en el mercado laboral son un reflejo de los desajustes macroeconómicos globales asociados al impacto de la economía mundial y a las políticas económicas nacionales (Tejada y Latorre, 2011). La misión Chenery reconoce que en la economía colombiana existen diferentes tipos de mercados de trabajo, no todos influidos en la misma intensidad por el ciclo económico, lo cual sugiere distintos tratamientos de política económica. Para entender el desempleo como objeto de intervención, lo descompone en cíclico y estructural, este último clasificado a su vez, en friccional y no friccional.

Aunque la misión Chenery destacaba la necesidad de promover una mayor actividad económica como impulsora de nuevos puestos de trabajo, también tenía claro de que no todo el empleo guardaba relación directa con el ciclo económico. Entre sus principales conclusiones, se destacan: a) existencia de una relación directa y estrecha entre el empleo urbano asalariado con el nivel de actividad económica (ciclo económico); b) existencia de una relación inversa entre el empleo contingente (empleados domésticos y trabajadores familiares sin remuneración) y el ciclo económico; y c) existencia de una relación muy débil entre el empleo independiente (patronos y trabajadores por cuenta propia) y el ritmo de la actividad económica. Ahora bien, desde esta mirada económica, el reto era cómo combatir el desempleo estructural o tecnológico cuyos resultados no se vinculan a las oscilaciones del ciclo económico.

Estas dos misiones compartieron su preocupación por el bajo ritmo de actividad económica en Colombia, pero hay diferencias en la concepción del horizonte temporal de actuación de la política económica; así pues, la primera enfatiza en el largo plazo como condición importante para la concreción de transformaciones en la estructura de la economía colombiana, mientras que la

segunda, se inclina por medidas de política económica de corto plazo mediante el estímulo a la demanda agregada (demanda efectiva).

La misión Chenery entiende que el desempleo no es un todo homogéneo (no se cuenta con un único mercado); dicho en otras palabras, existe un desempleo asociado al ciclo económico que actúa, en cierto modo, de manera directa a los vaivenes de las fases expansivas y recesivas y a los ajustes y desajustes en el mercado de bienes (influido por cambios en la demanda efectiva) y el estructural relacionado con la transformación de la estructura productiva (ramas de la actividad económica), el cambio tecnológico y el desajuste entre el sistema educativo (perfil ocupación de los trabajadores) y los requerimientos de los puestos de trabajo creados por las empresas (trabajadores con nuevas habilidades y competencias para el trabajo), en la lógica de que la economía no es un ente estático. En resumen, para la misión Chenery el ciclo económico es muy determinante en el empleo asalariado urbano (relación directa), menos transcendental en el empleo contingente (relación inversa) y casi nulo con el empleo independiente. Esta última interpretación tiene sentido en la medida que el trabajador independiente está obligado a generar los medios de subsistencia (ningún trabajador puede darse el lujo de permanecer ocioso), independientemente del buen o mal desempeño de la actividad económica.

Las recomendaciones de política de la misión de la OIT, aunque fueron bien recibidas por el gobierno del presidente Lleras Restrepo, no lograron ser implementadas por el cambio de gobierno en agosto de 1970 en medio de la transición de un gobierno liberal a otro de corte conservador con prioridades distintas. Los diagnósticos, proyecciones y propuestas de la misión Chenery contaron con un sistema de cuentas nacionales y estadísticas laborales más robusto, facilitando el análisis económico cuantitativo. El diagnóstico y recomendaciones de política económica de esta misión se centró en recetas keynesianas (de moda en aquel tiempo) inspiradas en políticas fiscales expansivas con efectos positivos en la demanda efectiva, el mayor impulso del

gasto público corriente y de inversión, la promoción de exportaciones, la sustitución de importaciones y el mantenimiento de un tipo de cambio competitivo para fomentar la venta de bienes y servicios en el exterior; en especial, en el renglón de exportaciones no tradicionales.

La misión Chenery consideraba que el desempleo en Colombia era un problema estructural con fuertes raíces en la desindustrialización y en la supervivencia de un modelo agrario exportador anclado al paradigma de la vieja teoría de las ventajas comparativas formulada inicialmente por David Ricardo en 1817 y, posteriormente desarrollada por Eli Heckscher en 1919 y Bertil Ohlin en 1933; según la cual, cada país debe especializarse en la producción de aquellos bienes que mejor produce (a Colombia le correspondía concentrarse en la producción de bienes primarios de bajo valor agregado, tal como lo hace hoy) y cada país debería abrir su economía al comercio mundial para ganar en crecimiento económico, lo que a su vez, crea beneficios apreciables para todos.

A la misión Chenery se le reconoce su agudeza en descomponer y clasificar el empleo para luego medir su relación con el ciclo económico, considerando que en la literatura económica es frecuente afirmar que el crecimiento económico (basado en aumento del PIB per cápita) es condición suficiente para la creación de empleo; por tanto, las autoridades económicas deben diseñar y poner en marcha medidas de política conducentes al aumento de la productividad laboral, el impulso de la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación (I+D+i) como políticas de Estado y a la competitividad empresarial y territorial. Esto no siempre es así, la creación de empleo depende en buena medida del crecimiento del producto, pero también de otras variables y factores que aún no se han estudiado suficientemente; los cuales no necesariamente, podrían estar en el dominio de la economía.

En esta misma línea, las dos misiones analizadas no relacionan el desempleo con la legislación laboral y las instituciones del trabajo. Las dos se apegan a paradigmas económicos heterodoxos donde la intervención del Estado es decisiva como planificador, orientador e inversor;

el desempleo no se resuelve únicamente vía mecanismos de mercado, sino bajo la orientación y dirección del Estado y la inversión de recursos públicos motivada por la ideología típica del keynesianismo, muy en boga en la edad de oro del capitalismo y, en particular, hasta los años ochenta en América Latina. Sin embargo, Bonilla (2021) relata que las reformas laborales contenidas en las Leyes 50 de 1990 y 789 de 2002 surgieron tras las recomendaciones de la misión Chenery; en concreto, la eliminación de la retroactividad de las cesantías de los trabajadores y de los aportes parafiscales⁶, la reducción del costo de las horas extras y de los recargos nocturnos, así como la flexibilización de los contratos.

3.2.3. La misión Levy

Pasadas un poco más de tres décadas, en julio de 2020 el gobierno nacional del expresidente Iván Duque Márquez contrató un grupo de expertos para analizar nuevamente el mercado laboral colombiano. A este equipo se le conoce como la misión Levy en honor a su líder, el economista mexicano Santiago Levy Algasi formado en la tradición neoclásica y exfuncionario del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Esta misión que concluyó su trabajo en 2021, resalta la complejidad en la conciliación de los dos objetivos principales de la nueva política laboral colombiana: el primero centrado en ampliar la protección social a todos los trabajadores, mejorar su eficiencia mediante el incremento del capital humano y dar cumplimiento de la normatividad existente y; el segundo, orientado a reducir los obstáculos de la regulación laboral y de la protección

⁶ Los aportes parafiscales son contribuciones de carácter obligatorio impuestas por la ley en cabeza de los empleadores, los cuales se determinan sobre la base gravable de la nómina. Con este aporte se contribuye al sostenimiento financiero del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF), Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y las Cajas de Compensación Familiar de conformidad con el numeral 4, artículos 7 y 14 de la Ley 21 de 1982 y Leyes 21 de 1982, 27 de 1974, 7 de 1979 y 119 de 1994.

social; que según ellos, afectan el desempeño de las empresas y, por tanto, obstaculiza la generación de empleos más estables, más productivos y mejor remunerados (Alvarado et al., 2021).

La misión Levy con acceso a mejores fuentes de información y sistemas de estadísticas laborales más sofisticadas y detalladas, no relaciona el desempleo con problemas estructurales de la economía colombiana. Su examen se centra en la economía de la oferta a diferencia de las otras dos misiones analizadas hasta aquí. Para esta misión el desempleo es explicado por los altos costos laborales y la inflexibilidad del mercado de trabajo; el cual, aún no se reacomoda al nuevo contexto empresarial que exigen mayor productividad y competitividad. Agrega que el sector privado no puede ganar en competitividad debido a los altos costos que deben pagar los empresarios por cuenta de la seguridad social y de las pensiones. En el análisis del salario mínimo mensual, subraya sus efectos negativos en las empresas pequeñas y medianas ante su incapacidad para pagarlo.

La informalidad está en el centro de atención y análisis de la misión Levy como efecto directo del mal funcionamiento del mercado de trabajo, aunque esta misión enfoca su mirada hacia la informalidad empresarial entendida como el bajo registro de las empresas en las Cámaras de Comercio y la no implementación de un sistema contable que dé cuenta de su desempeño financiero. Infortunadamente, la estrechez de su mirada técnica deja por fuera del análisis, la informalidad como problema estructural (derivada del cambio estructural), la cual no se resuelve fácilmente vía registro mercantil y la posterior organización de un sistema contable.

La novedad de sus propuestas está más en el terreno de la microeconomía o, si se quiere, en el sector privado. Esta misión propone la financiación de los costos de afiliación a salud de los trabajadores con cargo a los recursos públicos respaldados con impuestos, a fin de descargar a las empresas del pago de aportes en salud del 8% de la nómina. De igual manera, propone la eliminación del aporte patronal destinado a las cajas de compensación familiar, las cuales proveen servicios de recreación subsidiada a la clase trabajadora. La misión Levy no considera las

dificultades fiscales que tendría el gobierno nacional para financiar los aportes de salud con recursos del presupuesto público; su magnitud, aunque se desconoce, requeriría de una nueva reforma tributaria cuyo principal y único contribuyente serían las personas naturales (Bonilla, 2021). Esta propuesta parece ser inviable, al menos en el actual periodo de gobierno que intenta capturar 20 billones de pesos a través de la reforma tributaria aprobada en 2022 para la financiación de programas sociales y el cumplimiento del acuerdo final para la terminación del conflicto y la construcción de una paz estable y duradera entre el Gobierno Santos (2010-2018) y las desmovilizadas Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC-EP) firmado el 24 de noviembre de 2016.

Los dirigentes sindicales entrevistados no están de acuerdo con el diagnóstico de la misión Levy. Consideran que el diagnóstico no es el más adecuado, ni tampoco que las medidas de intervención propuestas puedan mejorar el funcionamiento del mercado laboral. Así, lo expresó:

No, porque la misión Levy concluye que el obstáculo para generar empleo es el costo de la seguridad social, y, por tanto, debe flexibilizarse el sistema de seguridad social debilitando el régimen contributivo y promoviendo el falso piso de protección social que creó el anterior el gobierno. (Díaz 2022, Entrevista Dirigente ENS).

3.2.4. Misión Alternativa de empleo e ingresos: una propuesta académica

Paralelamente a la misión Levy surgió la misión Alternativa de Empleo e Ingresos liderada por el economista Rodrigo Bonilla en 2021 (hoy ministro de Hacienda y Crédito Público de la administración de Gustavo Petro), como propuesta alternativa y crítica, producto de la discusión de académicos independientes, coordinadores de centros universitarios de pensamiento y organizaciones sindicales interesados en aportar elementos analíticos para la comprensión del mercado laboral colombiano, pero desde una mirada heterodoxa. Esta misión recoge varios de los

planteamientos de la misión Chenery con una visión más contemporánea de la realidad económica colombiana.

Al comparar los planteamientos de la misión Alternativa con el Programa de Gobierno del presidente Gustavo Petro Urrego, muchas de las iniciativas de esta misión se recogen en la propuesta presidencial convertida hoy en el Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026 “Colombia, potencia mundial de la vida”. Esta misión comparte con las misiones de la OIT y Chenery, que el desempleo es un problema estructural que se resuelve por medio de una política pública agresiva de industrialización y de modernización de campo como despensa de alimentos, dejando atrás el modelo primario exportador, cuyo desempeño económico no ha generado los resultados deseados.

A esta iniciativa, se suma también la propuesta de acceso a la tierra a pequeños campesinos a través de una reforma agraria sin precedentes en el país que intenta comprar y redistribuir cerca de tres millones de hectáreas como compromiso adquirido en el acuerdo de paz arriba mencionado. Se propone acompañar esta iniciativa con un programa ambicioso de créditos de fomento liderado por la banca pública (Banco Agrario de Colombia). La misión Alternativa al igual que las dos primeras misiones de empleo, consideran que la política económica debe centrarse en el impulso a la demanda agregada y no en la reducción de costos laborales, en la flexibilización del contrato y en la desregulación como lo plantea la misión Levy. Se debe transitar del modelo económico actual centrado en las exportaciones de productos minero-energéticos y materias primas agropecuarias que generan poco empleo a un modelo centrado en el desarrollo industrial y agroindustrial, el cual ha probado ser altamente creador de valor agregado y empleo productivo.

Resumiendo, el legado de las misiones de empleo realizadas en Colombia hasta la fecha se concluye que el entendimiento de cómo funciona el mercado de trabajo y los determinantes del desempleo revisten una complejidad enorme que escapa al conocimiento acumulado en el tiempo, puesto que no existe un solo mercado de trabajo sino múltiples sistemas de relaciones laborales

con particularidades especiales. En la década de los setenta, el problema en Colombia estaba asociado a cuestiones demográficas como el acelerado crecimiento de la urbanización y de la población económicamente activa que presionaban por mayores puestos de trabajo.

Las misiones de la OIT, Chenery y Alternativa están de acuerdo que el desempleo es un problema estructural que requiere el concurso directo del Estado como impulsor de una mayor actividad económica basada en la industria y la modernización del sector rural. Sus propuestas de política económica se centran desde una visión macroeconómica en medidas de corto plazo como el impulso a la demanda efectiva como dinamizadora del consumo y de la inversión vía mejores empleos y salarios y gasto público. En cambio, de conformidad con la misión Levy, la solución al desempleo y a la informalidad se resuelven a través de acciones centradas en la economía de la oferta, en la adopción de medidas de corte microeconómico cuyo actor principal es la empresa competitiva, que para que opere correctamente necesita ajustar sus costos de producción, entre ellos, los costos laborales al mínimo posible; así como de un contexto de flexibilidad y desregulación. La preocupación por la calidad del empleo es más notoria en las misiones de la OIT y Alternativa, mientras que las misiones Chenery y Levy se enfocan más en la eliminación de barreras institucionales que afectan el adecuado funcionamiento del mercado de trabajo.

CAPÍTULO 4. CRISIS EN EL MUNDO DE LAS RELACIONES LABORALES: LA CENTRALIDAD DEL TRABAJO

4.1. La naturaleza del trabajo: más allá de un simple factor de producción

Sin duda alguna, el trabajo es esencial en la producción de bienes y servicios meritorios para la satisfacción de necesidades materiales en cualquier sociedad, independientemente de su nivel de desarrollo o grado de progreso alcanzado. La economía neoclásica fundada en una pseudo visión de un sistema económico absoluto guiado por el interés individual, la maximización de la ganancia y la competencia despiada, de manera intencionada desvía su atención en el análisis de los aspectos medulares de las relaciones laborales, omitiendo la concepción del trabajo como un conjunto de experiencias cotidianas vividas por la clase trabajadora en un sistema económico caracterizado por el conflicto, el poder y la desigualdad (Pietrykowski, 2021).

Desde la concepción de la economía política clásica inglesa en el siglo XVIII hasta la actualidad, en la casi totalidad de los manuales de economía, el trabajo es considerado como un simple factor de producción, el cual, al combinarse con el capital físico (máquinas, equipos, herramientas, etc.), la tierra (recursos naturales en su acepción más amplia), la tecnología (o, simplemente técnica) y el conocimiento (*know-how*) disponible, producen y/o prestan una variedad de bienes o servicios que requiere la sociedad para garantizar la preservación de la vida en las esferas de la producción, la distribución, consumo y la acumulación. Esta visión economicista y restringida de la vida humana y del trabajador como «hacedor»; adrede, desconoce que el trabajo es encarnado por personas de carne y hueso que le imprimen la impronta de trabajo vivo, sin el cual, no sería viable la materialización de la multiplicidad de mercancías disponibles oportunamente en distintos mercados y sociedades de gustos o preferencias variados con su doble valor: *uso y cambio*. Así pues, “el trabajo encarna una actividad útil, esto es, conducente a producir un bien utilizable y deseable por alguien” (Guerra, 2001, p.16).

El trabajo es una actividad creadora capaz de transformar la naturaleza en algo útil, cuyo ejemplo, más fehaciente, es el del *homo habilis* como antepasado del hombre moderno, quien hace más de dos millones de años a través de su ingenio fue capaz de crear sus primeras herramientas (hoy, llamados medios de producción) para transformar la naturaleza en su propio beneficio y el de su comunidad tribal. Precisamente, el uso de la razón es lo que diferencia el trabajo humano respecto al del resto de los animales (bueyes, mulas y caballos ampliamente utilizados en las faenas agrícolas, los cuales podrían considerarse como trabajadores no humanos). El trabajador, por más torpe que sea, utiliza su inteligencia y su capacidad de razonamiento para planear su trabajo antes de emprender su ejecución. En esta dirección, Marx (1959) resalta lo siguiente:

El trabajo es, en primer término, un acto que ocurre entre el hombre y la naturaleza. [...] En el mismo tiempo en que actúa por ese movimiento sobre la naturaleza exterior y la modifica, él modifica su propia naturaleza, y desarrolla las facultades que estaban adormecidas. Una araña ejecuta operaciones que semejan a las manipulaciones del tejedor, y la construcción de los panales de las abejas podría avergonzar, por su perfección, a más de un maestro de obras. Pero, hay algo en que el peor maestro de obras aventaja, desde luego, a la mejor abeja, y es el hecho de que, antes de ejecutar la construcción, la proyecta en su cerebro. Al final del proceso de trabajo, brota un resultado que antes de comenzar el proceso existía ya en la mente del obrero; es decir, un resultado que tenía ya existencia ideal (p. 216).

Se podría afirmar que el trabajo como actividad es tan antiguo como la especie humana. Desde los primeros modos de producción de la antigüedad hasta el capitalismo actual, siempre se ha requerido trabajo humano para concretar la producción de bienes y servicios, aunque la organización del trabajo a través de la historia guarda marcadas diferencias en el tránsito del trabajo no remunerado al trabajo asalariado comúnmente denominado empleo. Pietrykowski (2021, p. 17)

subraya que “el mercado laboral surgió de la naturaleza cambiante de las relaciones económicas y sociales que marcaron la transición de una economía feudal a una economía industrial capitalista”.

Este autor, agrega que el surgimiento del mercado laboral como condición *sine qua non* del sistema capitalista surgió en el siglo XV, a raíz del socavamiento de la estructura social y económica del sistema feudal gracias al repunte de los siguientes fenómenos: a) el auge del comercio y la consecuente necesidad de creación de mercados para garantizar el intercambio de mercancías, junto con el establecimiento de los derechos de propiedad; b) diferencias marcadas en la productividad agrícola entre agricultores siervos y trabajadores libres, dando vía libre a la especialización del trabajo y el nacimiento del trabajo asalariado; y c) el desequilibrio de poder entre los señores feudales (terratenientes) y los siervos (campesinado) y el carácter cambiante del control del trabajo forzoso y el trabajo libre (p. 17).

Durante los siglos XVI y XVII en Gran Bretaña, los señores feudales orientaron su actividad productiva hacia la producción ganadera, en especial, a la crianza de ovejas para la producción de lana. Las tierras que se anexaron a estos nuevos emprendimientos fueron el resultado de la desposesión de siervos y pequeños arrendatarios agrícolas, muchos de los cuales terminaron convirtiéndose en jornaleros (Brenner, 1976, 1977). A esto se sumó, la aprobación de más de cuatro leyes de cercamiento (*Enclosure Acts*) expedidas por el Parlamento inglés durante los siglos XVIII y XIX, las cuales otorgaban facultades especiales a los señores feudales para tomar y cercar las tierras de pequeñas familias campesinas destinadas a la crianza y pastoreo ganado en forma comunal.

En esencia, estas medidas legislativas estaban dirigidas a convertir las tierras comunales en propiedad privada y a la eliminación de la tierra como medio de subsistencia para la clase campesina emergente. Estas nuevas premisas, elevaron la dependencia de los campesinos del mercado laboral como medio de supervivencia; de la dependencia de la tierra como principal medio

de producción se pasó a la dependencia de la compraventa de la fuerza de trabajo (salario) como único medio a disposición del campesinado libre. Interpretando a Polanyi (2007), durante los siglos XVI y XIX una amplia franja de la población británica se chocó con una nueva realidad: el único recurso que les quedaba por vender, era su fuerza de trabajo, erigiéndose como una nueva clase trabajadora dependiente de los vaivenes de la economía de mercado, en general y, del mercado de trabajo, en particular.

No todos los campesinos desposeídos de sus tierras en forma injusta y violenta pudieron ser absorbidos por el mercado laboral de la época, provocando así, un acrecentamiento de mano de obra desocupada que vagaba en las calles como mendigos. La reacción de la monarquía no tardó mucho tiempo, en el siglo XVI Enrique VIII promulgó una serie de sanciones muy drásticas y crueles dirigidas hacia los vagabundos que iban desde la aplicación de brutales azotes y el corte de media oreja hasta la muerte en la horca para los reincidentes, tildados de criminales peligrosos y enemigos de la sociedad (Marx, 2014). De este modo, como lo señala Pietrykowski (2021, p. 22) “el estar sin trabajo, no solo privaba a los individuos de los medios para sobrevivir, sino que también era visto como una afrenta al sistema de producción capitalista”. Esta estrategia se interpretaría como una manera sutil empleada por el capital para disciplinar al trabajo y someterlo a sus intereses.

Precisamente, el tránsito del trabajo forzoso al trabajo libre y asalariado forjó las condiciones de transformación de los campesinos en obreros industriales como fuerza de trabajo que requería el incipiente sector manufacturero tras el desmantelamiento progresivo del sistema feudal. Ahora, los campesinos despojados de medios de producción (tierra y herramientas para su labranza), únicamente poseedores de su fuerza de trabajo y de habilidades innatas, no tenían más opción que vender su mano de obra a cambio de un salario para garantizar su subsistencia. En este

episodio de la historia, tras la desaparición del feudalismo y el auge del capitalismo como modo de producción dominante, el trabajo asalariado adquiere su connotación moderna de factor productivo al que se le compensa de acuerdo a su contribución en la generación de renta (producto marginal del trabajo).

Para Marx la fuerza de trabajo es convertida en una mercancía más, se somete al libre juego de las fuerzas del mercado a través de la compraventa voluntaria y espontánea; de ella se deriva su explotación al generar durante su consumo o utilización en el proceso productivo un valor superior a su valor de cambio (salario). La mercancía producida por el trabajador durante su jornada laboral es separada de este, quedando su propiedad y derechos conexos en manos del capitalista. A este fenómeno particular, Marx le denomina alienación entendida como la separación del trabajo asalariado y de los bienes y servicios que este genera como factor de producción (Roces, 1966). Así pues, el trabajo humano al adquirir el carácter de trabajo asalariado rompe su vínculo de propiedad natural con los objetos que este produce, constituyéndose el salario por excelencia en una medida de retribución factorial.

Mandeville (1997) en su obra: *La Fábula de las Abejas* expresaba que:

Todos los hombres, como muy bien observa sir William Temple, están más dispuestos a la holgura y al placer que al trabajo [...] no tienen nada que les impulse más que la satisfacción de sus necesidades, a las cuales es prudente aliviar, pero desatinado curar (p. 125).

En otro pasaje, agregó: “[...] en una nación libre, en la que no se permite la esclavitud, la riqueza más segura consiste en una multitud de pobres laboriosos.”

De este modo, los salarios bajos son un requisito para el aumento de la riqueza de un país (Rodríguez, 2003), debido al enorme contingente de desempleados dispuestos a aceptar salarios bajos a cambio de una oportunidad laboral para poder sobrevivir (en esta postura, los trabajadores serían salario-aceptantes).

La extinción de la sociedad del trabajo y la supremacía del capital ha provocado que el trabajo ocupe la vida y la conciencia de los trabajadores (Gorz, 1998). El mundo del trabajo tiende hacia una crisis y a una decadencia irreversibles. El liberalismo cree que el individuo está dotado de potencialidades, en particular, del sentido de responsabilidad y del espíritu de empresa que están siempre prestos a desplegar su accionar; para lograr esto, se deben eliminar los escollos y reglamentaciones rígidas impuestas por el Estado (Castel, 1999). Repensar el Estado Providencia implica prioritariamente concebir de una nueva manera, la gestión social de la desocupación (Rosanvallon, 1995). El mérito y la competencia no pueden ser los únicos valores de un sistema económico dejando por fuera la igualdad y la dignidad como valores prioritarios en la agenda pública (Rosanvallon, 2012).

El mundo del bienestar es el resultado de cómo interactúan los tres pilares del bienestar: el Estado, el mercado y la familia. Si uno falla la responsabilidad se deposita en los otros y, esto puede desembocar en problemas sin respuesta. El régimen liberal que privilegia las bondades del mercado sobre el Estado acrecienta la pobreza, la desigualdad y la instauración de regímenes informales doble proveedor de rentas salariales (Martínez, 2005).

Esping-Andersen (1993) alude a la relación entre Estado de Bienestar y el mercado laboral como pilar fundamental del bienestar.

El mundo del empleo otorga protecciones y, a su vez, el sistema de bienestar debe financiarse con ingresos por salarios derivados de ese mercado, los cuales deben maximizarse para sostener el esquema de bienestar (con mayor número de trabajadores y un menor número de personas que viven de las transferencias sociales (p. 49).

El acceso a bienes y servicios depende fundamentalmente de los ingresos que sean capaces de generar las personas mediante su trabajo. La vida se ata inexorablemente al trabajo por la dependencia del trabajador a la compra-venta de la fuerza laboral para acceder a un salario y disponer de los medios materiales de subsistencia. Para superar esta enorme dificultad es necesario

reflexionar en la desmercantilización para no atar el bienestar al poder adquisitivo de los individuos, desfamiliarización para desligar el bienestar como responsabilidad exclusiva de la familia y de las mujeres y desclientelización para deslindar el acceso a la política pública universalista sin la medición de relaciones clientelares (Esping-Andersen, 1990, 2000; Orloff, 1996 y Sarraceno, 1994; Gough y Wood, 2004, como se citó en Martínez, 2005).

La defensa filosófica del Estado liberal en su afán de limitar el accionar gubernamental y eliminar todo tipo de interferencia que coloque en riesgo la libertad y la propiedad privada, no puede atentar contra la seguridad social, la cual, no necesariamente es exclusiva del Estado de Bienestar (Offe, 2004). La seguridad social y el bienestar solo pueden salvaguardarse mediante la acción estatal.

En suma, las progresivas y trascendentales transformaciones al interior del sistema de producción feudal forjaron las condiciones para el nacimiento de un contingente de trabajadores desposeídos de medios de producción (tierra) como rasgo común, los cuales poco a poco configuraron un incipiente mercado laboral hasta el desarrollo de un mundo del trabajo moderno con las ambigüedades y complejidades que entraña su funcionamiento, sin haber resuelto problemas de carácter global como el persistente desempleo y el deterioro de la calidad del empleo que colocan en situación de vulnerabilidad, en la terminología de Antunes (2001), el bienestar de la inmensa clase que vive del trabajo.

4.2. El trabajo y el empleo: ¿Son lo mismo?

El trabajo manual (artesanía) en la antigüedad griega era exclusivo de los esclavos; el tiempo de los hombres libres, en particular, de los ilustrados se dedicaba a la formación, al aprendizaje y al ocio. La civilización griega sentía desprecio por el trabajo como actividad

transformadora de reproducción material (Arendt, 2009). Los temas económicos en la antigua Grecia ocupaban un lugar secundario marginado por la política y la gestión política.

En Hegel el trabajo significaba un beneficio tanto para el ejecutante como para los demás; a través de este, el ser humano escapaba de sí mismo para vivir verdaderamente. Para Smith y Ricardo el trabajo es la fuente de creación de riqueza y la piedra angular de la teoría del valor-trabajo, que posteriormente retomaría Marx para el desarrollo de su teoría de la explotación capitalista. Karl Marx subraya la diferencia entre trabajo como la capacidad que poseen los individuos para ejecutar un trabajo en cualquier puesto de trabajo mediante el desarrollo de aptitudes físicas y mentales (trabajo efectivo o en acto); mientras que la fuerza de trabajo es la puesta en práctica de dicha capacidad o aptitud para trabajar (trabajo en potencia). Los manuales de economía ortodoxos suelen considerar como sinónimos estos dos términos destacando al trabajo (mano de obra) a secas como un mero factor productivo que necesariamente, debe combinarse con otro para producir.

La teoría del valor trabajo también llamada «teoría laboral del valor» se expresa en que “los precios absolutos y relativos de las distintas mercancías vienen determinados por la cantidad de trabajo social que se requiere normalmente, y por término medio, en las empresas que fabrican dichas mercancías” (Guerrero, 2006, p. 15). Por término medio se entiende la cantidad de tiempo promedio que requieren en general, las empresas para fabricar una mercancía dadas unas condiciones técnicas y sociales de producción imperantes en determinado momento, sin tener en cuenta las diferencias individuales de los trabajadores en cuanto a dotación de habilidades y destrezas o, la presencia de torpeza o ineptitud como factores explicativos del alto o bajo rendimiento.

Para muchos economistas contemporáneos, la explotación laboral es cosa del pasado, de los comienzos de la Revolución Industrial donde hombres, mujeres y niños sometidos a extensas jornadas de trabajo con una paga miserable, no lograban acceder a los medios de subsistencia básicos. La explotación laboral no ha perdido vigencia a pesar de los avances científicos y tecnológicos de los que hoy disfrutamos; para la ortodoxia basta con aumentar la productividad laboral como condición necesaria y suficiente para incrementar los salarios reales para que una proporción creciente de los asalariados se transforme en clase media (Guerrero, 2006), lo cual, no es necesariamente cierto.

En contraposición a la teoría del valor-trabajo de naturaleza objetiva de acuerdo con la tradición marxista surge la teoría del valor subjetivo de corte marginalista, según la cual, el valor (precio) de un producto no está determinado por ninguna propiedad física inherente a este, ni tampoco por la cantidad de trabajo que requirió su producción, sino por la importancia que el consumidor asigna a un determinado bien en su afán de satisfacer un deseo individual. La teoría ortodoxa como defensora de los intereses del sistema de acumulación capitalista ancla su explicación en la utilidad marginal decreciente. No obstante, estas dos interpretaciones contrapuestas compiten por la credibilidad y confianza de la clase trabajadora; la primera busca el desmantelamiento del capitalismo como sistema opresor y, la segunda, pretende apaciguar los ánimos de los trabajadores y alinearlos de forma pacífica al proceso productivo como fuente de bienestar.

Macroeconomistas como Charles Jones (2009) profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad de Stanford (Estados Unidos), al analizar la participación del trabajo y del capital en la renta nacional de los Estados Unidos, sostiene que:

la participación del trabajo fluctúa muy poco con el paso del tiempo y representa entre el 65% y 70% del PIB -aproximadamente, dos tercios-. Este hecho es importante porque indica que ni la participación del capital ni la participación del trabajo en la renta muestran una tendencia general; ni tampoco las empresas ni los accionistas se enriquecen a costa de los trabajadores o viceversa (p. 64).

El sistema de cuentas nacionales de Colombia indica que la participación del trabajo en el PIB en el periodo 2005-2020 es de 33.3% (un tercio de la renta nacional) y la participación del capital (excedente bruto de explotación) es de 55.1% (aproximadamente, la mitad de la renta nacional). Estas participaciones se mantiene relativamente constantes a lo largo del tiempo, la remuneración al trabajo en forma de sueldos y salarios, prestaciones sociales, seguridad social y pensiones ha crecido en promedio un 4.0% y el beneficio obtenido por el capital en un 2.7%, como se muestra en la Tabla 3 y en la Figura 2.

Tabla 3: Participación del trabajo y del capital en la renta nacional de Colombia 2005-2020

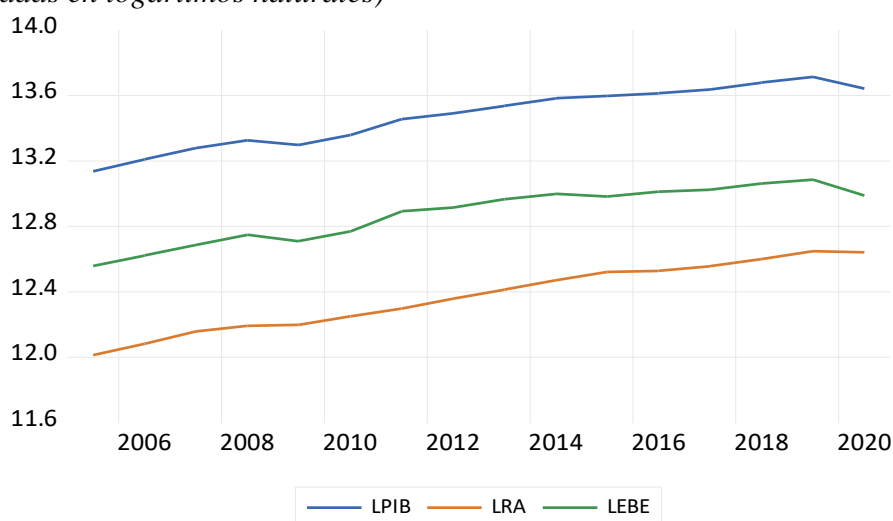
Periodo	PIB real (Y)	Var. anual (%)	RA (L)	Var. anual (%)	RA/PIB (%)	EBE (K)	Var. anual (%)	EBE/PIB (%)	K/L**	K/Y**	L/Y**
2005	507.180	-	164.956	-	32,5	284.344	-	56,1	1,72	0,56	0,33
2006	544.905	7,4	176.714	7,1	32,4	302.755	6,5	55,6	1,71	0,56	0,32
2007	584.466	7,3	190.540	7,8	32,6	323.249	6,8	55,3	1,70	0,55	0,33
2008	613.016	4,9	197.173	3,5	32,2	343.968	6,4	56,1	1,74	0,56	0,32
2009	595.714	-2,8	198.298	0,6	33,3	330.482	-3,9	55,5	1,67	0,55	0,33
2010	633.251	6,3	209.085	5,4	33,0	351.216	6,3	55,5	1,68	0,55	0,33
2011	697.663	10,2	219.145	4,8	31,4	396.719	13,0	56,9	1,81	0,57	0,31
2012	723.160	3,7	232.850	6,3	32,2	406.492	2,5	56,2	1,75	0,56	0,32
2013	755.886	4,5	245.879	5,6	32,5	427.349	5,1	56,5	1,74	0,57	0,33
2014	791.886	4,8	260.612	6,0	32,9	441.271	3,3	55,7	1,69	0,56	0,33
2015	804.692	1,6	274.307	5,3	34,1	434.752	-1,5	54,0	1,58	0,54	0,34
2016	816.815	1,5	275.708	0,5	33,8	447.710	3,0	54,8	1,62	0,55	0,34
2017	836.220	2,4	283.822	2,9	33,9	453.213	1,2	54,2	1,60	0,54	0,34
2018	871.584	4,2	296.575	4,5	34,0	470.809	3,9	54,0	1,59	0,54	0,34
2019	903.610	3,7	311.177	4,9	34,4	481.906	2,4	53,3	1,55	0,53	0,34
2020	841.375	-6,9	309.150	-0,7	36,7	437.358	-9,2	52,0	1,41	0,52	0,37
Media					33,3			55,1	1,66	0,55	0,33
TCAM	3,2		4,0			2,7			-1,0	-0,4	0,6

*Las tasas de crecimiento de K/L, K/Y y L/K fueron calculadas a través de: $\ln(a/b) = \ln(a) - \ln(b)$ a partir de las tasas de crecimiento del producto, del trabajo y del capital, así: $\Delta Y = 3,7\%$; $\Delta L = 4,3\%$; $\Delta K = 3,3\%$.

PIB: PIB real a precios constantes de 2015; RA = Remuneración a los asalariados real a precios constantes de 2015; RA/PIB: Proporción de la remuneración de los asalariados como proporción del PIB (%); EBE: Excedente bruto de explotación e ingreso mixto bruto real a precios constantes de 2015; EBE/PIB: Proporción de los beneficios del capital como proporción del PIB (%); K/L = Relación capital-trabajo; K/Y = Relación capital-producto; L/Y = Relación trabajo-producto.

Fuente: elaboración propia con datos de la medición del PIB a través del método de ingreso del sistema de cuentas nacionales, DANE.

Figura 2: Participación del trabajo y del capital en la renta nacional de Colombia 2005-2020 (cifras expresadas en logaritmos naturales)



Fuente: elaboración propia.

La productividad media del trabajo y el costo unitario del producto (mercancía) se relacionan de manera inversa, si la productividad laboral aumenta (generalmente, ocurre a largo plazo), el costo medio de producción en trabajo disminuye. Si Y corresponde al volumen de bienes producidos y L a la cantidad de trabajo requerida, entonces la productividad media del trabajo es $= Y/L$ (volumen de producto por unidad de trabajo), mientras que el costo unitario de producción es $= L/Y$ (la cantidad de trabajo requerida por unidad de producto).

Si la productividad media del trabajo y la cantidad de trabajo requerida por unidad de producto se expresan en tasas de crecimiento interanuales, se nota que estas dos magnitudes se

relacionan en forma inversa; es decir, si la productividad laboral aumenta, la cantidad de trabajo requerida por unidad de producto disminuye y viceversa (Tabla 4 y Figura 3).

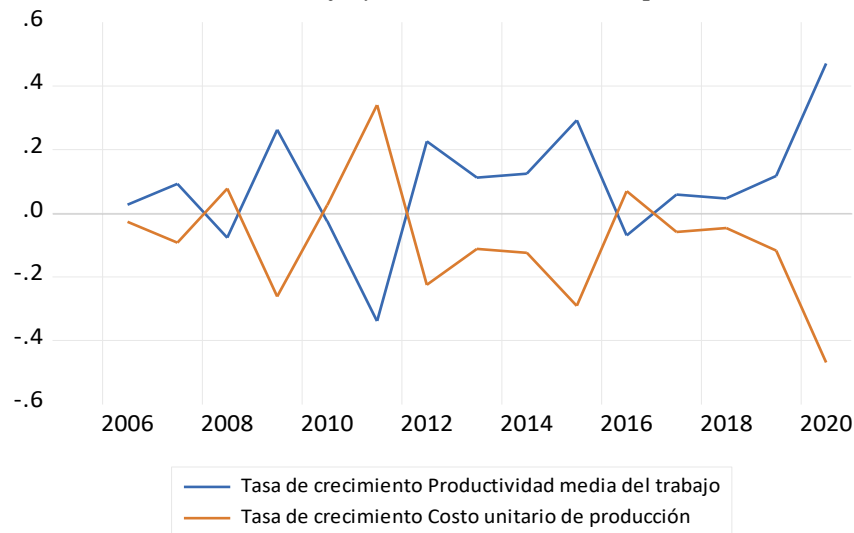
Tabla 4: Productividad media del trabajo y costo unitario de la producción 2005-2020

Periodo	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Y/L	-	0,3	-0,5	1,4	-3,4	0,8	5,1	-2,4	-1,0	-1,2	-3,5	1,0	-0,6	-0,3	-1,2	-6,3
L/Y	-	-0,3	0,5	-1,3	3,5	-0,8	-4,9	2,5	1,0	1,2	3,6	-1,0	0,6	0,3	1,2	6,7

Y = Volumen de producción (PIB a precios constantes de 2015); L = Cantidad de trabajo requerida (remuneración al trabajo a precios constantes de 2015); Y/L = Productividad laboral media (volumen de producto por unidad de trabajo) expresada en tasa de crecimiento anual; L/Y = Costo de producción en trabajo expresado en tasa de crecimiento anual.

Fuente: elaboración propia con datos del sistema de cuentas nacionales, DANE.

Figura 3: Productividad media del trabajo y costo unitario de la producción 2005-2020



Fuente: elaboración propia.

Nótese, que el afán del empresario es aumentar a toda costa la productividad laboral para reducir el costo medio de los bienes y, de este modo, ampliar el margen de beneficio. Esto trae consigo la reducción de la cantidad de trabajo por unidad de producto expresada en aumento del desempleo, gran parte del cual, es estructural o tecnológico por efectos del incremento de la relación capital-trabajo (K/L expresado en máquinas por trabajador) y por la acumulación de conocimiento que conduce a un descenso del costo de producción en trabajo. El crecimiento de la

productividad del trabajo *per se*, acarrea un incremento del grado de explotación capitalista; ante esto, los trabajadores reclamarán mayores salarios nominales y reales (Guerrero, 2006).

Al parecer, la explotación del trabajo por el capital, al menos en Colombia, que se traduce en pérdida de la calidad del empleo y proliferación del trabajo precario no es susceptible de demostración a nivel macroeconómico con uso intensivo de variables agregadas, las cuales ocultan particularidades, al ocuparse de la descripción de ciertas regularidades empíricas en el largo plazo. El análisis microeconómico podría arrojar resultados diferentes, pero tal vez, poco contundentes, que revelarían que la eficiencia económica se antepone a la equidad. Como esta discusión teórica se torna interminable, lo importante es entender que la desprotección del trabajo y su deterioro indiscutible son aspectos que deben ganar atención en el diseño e implementación de la política salarial y laboral, no únicamente en Colombia, sino a nivel mundial.

El trabajo es la fuente originaria del ser social y la actividad humana como creadora de valores de uso (Antunes, 2005). En la tradición judeo-cristiana, el trabajo era un medio de realización personal, familiar y social: *¡el trabajo debe estar al servicio del hombre y no el hombre al servicio del trabajo!* (Guerra, 2001). Con la Revolución Industrial emerge el trabajo industrial a gran escala en la categoría de trabajo asalariado perdiendo su carácter de identidad personal y de integración social. El trabajo y empleo no son iguales, el primero no necesariamente requiere un pago monetario como compensación; en cambio, el empleo necesita de una organización mediada por un marco institucional y jurídico que lo formalice (Neffa, 1999).

4.3. El trabajo en un nuevo paradigma económico

El trabajo en el sistema de acumulación capitalista, es a la vez, factor productivo y costo de producción y como factor de producción, es menester ser asignado a su mejor uso alternativo, es decir, a la producción como fuente de riqueza. Como costo de producción bajo la premisa de la

maximización de la ganancia capitalista debe tener un costo mínimo, a la vez, que hay que exprimirle el máximo rendimiento. El trabajo en el sistema capitalista ha transitado del modelo del Estado de Bienestar de una condición privilegiada de protección y regulación estatal hasta el modelo neoliberal caracterizado por un desempleo a gran escala y una ininterrumpida precarización (Isuani, 2009).

Heinz (2007) describe en el siguiente pasaje, el nivel de deterioro al que ha sido sometido el trabajo como simple factor de producción, así:

Hasta alrededor de finales de la década de 1970 las relaciones laborales estaban, en general, determinadas por el trabajo asalariado doblemente libre, por unos ingresos que aseguraban la existencia, por unos horarios de trabajo (jornada de ocho horas) fijados contractualmente por convenio y por compensaciones garantizadas contra el desempleo, la enfermedad, la invalidez y la vejez (seguridad social) para la prevención de los riesgos de la existencia individual. La forma reproductiva dominante era la familia nuclear proletaria (p. 109).

La crisis económica de la década de los setenta agravada por la combinación de elevada inflación y aumento desbordado de la tasa de desempleo, fenómeno singular a que los economistas suelen calificar como estanflación fueron los detonantes de la ruptura del modelo de desarrollo keynesiano, situación que obligó a los gobiernos y a una élite científica y académica a explorar un nuevo paradigma de desarrollo. El mercado de trabajo y la búsqueda de soluciones estructurales al creciente desempleo en los países desarrollados se convirtió en el eje de la política laboral, la cual debía vencer los escollos de las rigideces de precios y salarios que entrababan el adecuado funcionamiento de los mercados.

Así pues, la década de los ochenta del siglo XX se convirtió en el escenario sin precedentes de la desregulación, en el cual Estados Unidos y Gran Bretaña daban pasos agigantados. Uno de los mercados que se transformó en laboratorio de los nuevos experimentos económicos fue el

mercado laboral a través de la flexibilización de las relaciones laborales y la remoción progresiva de las supuestas instituciones causantes de rigideces.

Marx (1959) critica la libertad individual preconizada por la ideología liberal de la mano de la economía política inglesa. En su exposición teórica manifiesta que mientras el trabajo sea considerado como una mercancía de cuya venta depende la satisfacción de las necesidades materiales de los trabajadores sería impensable concebir la existencia de un auténtico reino de la libertad individual. Este propósito únicamente es alcanzable mediante un impulso colectivo basado en la colaboración y la asociación para abolir las barreras de la escasez y la necesidad material. Así, lo describió:

El reino de la libertad solo empieza allí donde termina el trabajo impuesto por la necesidad y por la coacción de los fines externos; queda, pues, conforme a la naturaleza de la cosa, más allá de la órbita de la verdadera producción material. Así como el salvaje tiene que luchar con la naturaleza para satisfacer sus necesidades, para encontrar el sustento de su vida y reproducirla, el hombre civilizado tiene que hacer lo mismo, bajo todas las formas sociales y bajo todos los posibles sistemas de producción. A medida que se desarrolla, desarrollándose con él sus necesidades, se extiende este reino de la necesidad natural, pero al mismo tiempo se extienden también las fuerzas productivas que satisfacen aquellas necesidades. [...]. Pero, con todo ello, siempre seguirá siendo este un reino de la necesidad. Al otro lado de sus fronteras comienza el despliegue de las fuerzas humanas que se considera como fin en sí, el verdadero reino de la libertad, que, sin embargo, solo puede florecer tomando como base aquel reino de la necesidad. La condición fundamental para ello es la reducción de la jornada de trabajo (p. 759).

El neoliberalismo es un arma de consenso ideológico y de ordenación de la empresa y del Estado, cuyo propósito es modificar el equilibrio político y procurar condiciones para que operen sin dificultad las fuerzas del mercado (Harvy, 2007). El neoliberalismo en cuanto a estrategia de restauración del poder se manifiesta en la expansión de las desigualdades y la precarización de la vida (Harvey, 2021). Perversamente, la economía ortodoxa se ancla en la gestión de la escasez

y en el modo de cómo crear barreras que imposibiliten la satisfacción plena de necesidades materiales.

4.4. El trabajo: una mercancía *sui generis*

El capitalismo en su origen se ha caracterizado por la incesante producción de bienes desde los más básicos para la vida hasta bienes suntuarios (muy exclusivos y ostentosos) cuya demanda es muy elástica al nivel de renta del consumidor. Las reflexiones científicas de Marx en torno a la producción capitalista han equiparado a la fuerza de trabajo concebida como capacidad humana física o intelectual a nivel de una mercancía cualquiera, que si bien tiene valor de uso (utilidad para alguien), también posee valor de cambio; es decir, un precio denominado salario en la jerga económica que facilita su compra-venta.

Hasta aquí las cosas son obvias; el trabajo en el modo de producción capitalista se comporta como una mercancía más, posee un precio expresado en alguna unidad monetaria que fluctúa de acuerdo con las condiciones del mercado y que se encuentra disponible en cantidades apreciables a la espera del mejor postor. Ahora bien, esto no es tan simple como parece o como la teoría económica dominante las describe en la literatura especializada. La fuerza de trabajo es muy singular y difiere enormemente del resto de mercancías existentes.

La fuerza de trabajo no se acumula en estantes a pesar de que su precio sea bajo en un momento determinado (su demanda no es elástica al precio); en el mercado no existen promociones de fuerza de trabajo para atrapar a los consumidores que buscan ventajas de mercado; los atributos intrínsecos de la fuerza de trabajo no son homogéneos, puesto que los trabajadores no son el resultado final de un proceso manufacturero o fabril; en fin, cada trabajador como persona es único como las huellas digitales, tiene una identidad propia e intransferible, una creatividad y habilidades innatas que se conservan hasta la muerte como episodio biológico terminal.

Las reformas a la política laboral y las discusiones gubernamentales y académicas en torno al mejor funcionamiento del mercado laboral a nivel mundial, siempre se centran en la disminución de los salarios o precio de la fuerza de trabajo, como medida de abaratamiento de los costos laborales y, por ende, de la estructura de costos en general, en una empresa u organización, en especial, de naturaleza jurídica privada. Este razonamiento parece partir de la premisa de que los salarios bajos impulsan al empresario a contratar un número mayor de trabajadores; es decir, se cree que existe una relación inversa entre el número de trabajadores contratados y su salario y, que el salario es un factor determinante de la demanda. Este tipo de relacionamiento es muy típico en el mercado de los bienes de primera necesidad, pero no en el mercado laboral donde lo que se transa son relaciones laborales, no productos inertes, tales como: zapatos, camisas, pantalones, alimentos, etc. El trabajo de ningún modo se separa de la persona porque es parte constitutiva del ser humano, lo que se convierte en mercancía propiamente dicha, es la fuerza de trabajo como medio de sustento.

Ruesga et al. (2014) sintetizan algunos aspectos que le otorgan al trabajo una condición *sui generis*, tales como: a) el trabajo no existe de modo natural y espontáneo, hay que producir y reproducir la fuerza de trabajo para adecuarla a las necesidades que impone un puesto de trabajo; b) no es homogéneo, por tanto, no admite ninguna tipificación puesto que cada trabajador es único e irrepetible; c) no existe información completa en los hipotéticos mercados de trabajo, es decir, no todos los trabajadores cuenta con la misma información para acceder a un cargo, lo que hace que los mercados de trabajo sean excluyentes; d) las rentas del trabajo son el medio vital de millones de personas que no tienen algo más que vender, por ende, los salarios no son tan elásticos como los precios de los demás bienes y servicios en una economía; el salario tiene naturaleza dual, es renta para el trabajador y costo para el empresario y; e) el trabajo es inseparable del trabajador, por tanto, existen limitaciones naturales a su movilidad, lo cual no sucede con el capital que sin

mayor dificultad puede transitar de lo productivo a lo especulativo en busca de mayor ganancia en contravía del bien común.

Igualmente, en el mercado de trabajo como eufemismo no opera la mano invisible smithiana que equilibra en forma natural la oferta y la demanda por medio de la flexibilidad del precio en condiciones de libre competencia. Este mercado de trabajo se mantiene en desequilibrio (presencia de desempleo) permanente a pesar de que el PIB crezca a su tasa natural. La flexibilización del salario en lugar de ser una solución mágica al mal funcionamiento del mercado, inclina la balanza a favor del empresario por el lado de los costos laborales generándose ahora, otra asimetría, en detrimento de consumo o demanda efectiva, que sostiene la producción y la inversión. En otras palabras, el sistema económico transita cotidianamente de una situación de desequilibrio de la producción a otra de desequilibrio del consumo por la vía de reducción del salario y sus costos conexos. El interrogante que surge aquí, es: ¿qué es peor?, ¿reducir los costos laborales como mecanismo de transmisión de un menor precio de un bien o servicio y, por ende, del incremento de su demanda? o, ¿reducir las rentas laborales con afectación negativa al consumo, producción, ahorro e inversión? La respuesta no reviste ninguna vacilación, la escuela económica dominante prefiere ajustar la economía por la vía de la oferta (reducción de costos de producción) para garantizar estabilidad en el nivel de precios; verbigracia, la disminución de las rentas salariales en la estructura de costos de las empresas se compensa por el aumento de los salarios reales a través de la contención de la inflación.

La producción no se materializa si no interviene la fuerza de trabajo, siendo el capital insuficiente para lograr este cometido. Sraffa⁷ (1960) subraya que el capital no produce por sí solo,

⁷ Piero Sraffa forma parte del candente debate científico de los años sesenta y setenta en torno a la controversia de la teoría de capital entre las Escuelas de Cambridge, la inglesa y la neoclásica. El debate giro en torno a la pregunta formulada por Joan Robinson ((1954): ¿cómo se mide el capital en función de la producción agregada neoclásica? Sraffa (1960) demuestra que la medida de capital no es independiente de la distribución y de los precios.

sino que es un medio de producción usado como capital, mientras que el trabajo es productor, aunque la economía convencional lo mimetice como un simple factor de producción en igualdad de condiciones que el capital. La teoría neoclásica al explicar los orígenes y justificar la existencia de la riqueza encubra los rendimientos del capital y su productividad marginal como verdaderas fuentes de valor, ocultando la naturaleza de trabajo como creador de valor.

4.5. ¿Mercado de trabajo o relaciones sociales laborales?

El mercado de trabajo con todas sus imperfecciones no logra capturar e interpretar las inmensas complejidades alrededor del trabajo humano y de las relaciones sociales que de aquí se desprenden. El mercado de trabajo como instrumento económico se limita únicamente a visibilizar la relación laboral establecida entre el trabajador y el empleador mediada por un vínculo mercantil libre e individualizada denominada contrato de trabajo. La relación laboral no es estrictamente una relación mercantil; es por naturaleza, una relación social entre el patrono y el trabajador, pero a su vez, existen relaciones sociales entre los trabajadores al interior del proceso productivo, considerado como un espacio social, político e institucional.

Agregando a lo anterior, el concepto de mercado de trabajo es restrictivo, sujeto a la mera relación contractual amparada en el sistema jurídico existente; en cambio, el conjunto de relaciones sociales implica interacciones de diverso tipo en distintas esferas, no únicamente, la económica. En consecuencia, la fuerza de trabajo es una mercancía como ninguna otra, dotada de virtudes específicas. La fuerza de trabajo es “el conjunto de facultades físicas y mentales que se dan en el cuerpo de un hombre, en su persona viviente y que pone en acción para producir cosas útiles” (Marx, 1959, pp. 82-83).

Para la producción y reproducción de la fuerza de trabajo se requiere de un conjunto de medios de subsistencia alcanzables gracias al salario; la cantidad y calidad de estos medios está

supeditada a la cantidad y calidad del empleo en una sociedad. Esto supone que el deterioro de la remuneración al trabajo como factor explicativo de la precariedad laboral no garantiza el acceso justo a los medios de subsistencia de la fuerza de trabajo como creadora de valor.

En el análisis tradicional acerca del funcionamiento de los mercados, la economía utiliza supuestos restrictivos en favor de las abstracciones en las cuales se sustenta; por ejemplo, en el mercado de bienes y servicios, en particular, en competencia perfecta, los modelos analíticos suponen que los bienes y servicios disponibles son homogéneos, situación que no es real para nadie que tenga un mínimo nivel de raciocinio. Así pues, en el mercado de trabajo también opera esta restricción, al considerar que los trabajadores son homogéneos; en realidad, este es un despropósito gigante, considerando que la fuerza de trabajo es totalmente heterogénea, cada individuo interesado en vender su fuerza de trabajo es distinto a los demás en tanto a competencias, habilidades, creatividad, nivel de formación, experiencia, capacidad de adaptación al puesto de trabajo, capacidad de aprender o de desaprender, etc.

El intercambio de la fuerza de trabajo no obedece a simples mecanismos de mercado guiado por la flexibilidad en las modalidades de contratación o en la fijación del salario, la contratación de fuerza de trabajo requiere de una negociación entre el empleador y el trabajador en un entorno de complejas relaciones sociales e institucionales que condicionan y definen el poder negociador de cada parte (Ruesga et al., 2014). Infortunadamente, en una situación de alto desempleo, el poder de negociación del empresario doblega la voluntad del trabajador, haciendo que este se someta a sus condiciones ventajosas sin oponer mayor resistencia, a pesar de la existencia de un ordenamiento jurídico laboral preestablecido.

CAPÍTULO 5. LA URGENCIA DE LAS GRANDES REFORMAS EN COLOMBIA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA: LA APERTURA ECONÓMICA EN MARCHA

5.1. El discurso político acelerador del proceso de liberalización comercial: la urgencia de las grandes reformas en Colombia.

La liberalización comercial en Colombia provocó transformaciones institucionales en el mercado de trabajo y modificaciones sustanciales en la política laboral para darle mayor flexibilidad a la demanda de trabajo y, de este modo, dinamizar la creación de nuevos puestos de trabajo y; presuntamente, poner límite al incómodo desempleo. El discurso político abogaba por un Estado mínimo y eficiente y, un sector privado más vigoroso, pujante y competitivo, capaz de impulsar la creación de nuevos puestos de trabajo y mejorar las condiciones de vida de los colombianos.

La Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo - FEDESARROLLO (1991) como principal *think tank* en materia económica difundía a través de distintos medios de comunicación, la necesidad inminente de integrar la economía colombiana al mercado mundial para superar los rezagos dejados por el modelo de sustitución de importaciones. La liberación comercial implicaba inicialmente un consenso político y posteriormente, poner en marcha una serie de reformas al régimen de importaciones, la desregulación del mercado laboral, modificaciones al régimen cambiario, cambios en el funcionamiento de la inversión extranjera y el sector financiero, desarrollo de obras de infraestructura económica acordes con los requerimientos y estándares de la internacionalización del país (carreteras, puertos, aeropuertos, hidroeléctricas, etc.), así como la reorganización del aparato estatal que implicaba la modernización de la administración pública de cara al proceso aperturista en marcha.

El proceso de industrialización en Colombia fue espontáneo y muy distinto a lo ocurrido en Brasil y Argentina. La protección fue menos importante para el desarrollo industrial del país en comparación con la ampliación del mercado interno inducida por la expansión cafetera de la primera mitad del siglo XX. El importante peso de la actividad cafetera en la estructura productiva nacional explica la posición no hegemónica de la industria en Colombia (López, 1995) y, por tanto, un futuro más prometedor. La debilidad de la industria manufacturera opacada por el buen desempeño de la caficultura colombiana como generadora de cuantiosas divisas en la segunda mitad del siglo XX es un factor explicativo para entender la baja resistencia política y empresarial que tuvo el tránsito de un modelo de crecimiento hacia adentro, hacia otro de crecimiento hacia afuera.

El liberalismo económico en Inglaterra surgió literalmente como un movimiento político de la clase media y como reflejo del esfuerzo de una clase industrial en ascenso que luchaba por obtener una posición política dominante consecuente con su alta participación en una economía que se industrializaba rápidamente (Sabine, 2021). No obstante, se podría decir que el liberalismo en Colombia no estuvo fuertemente atado al desarrollo de la industria; de ahí, su escaso desenvolvimiento. La industria colombiana tiene su origen a principios del siglo XX. Así, en la Guerra de los Mil Días se emprendieron algunos experimentos fabriles en Antioquia en la actividad textil y las primeras medidas proteccionistas de esta incipiente industria fueron expedidas en el gobierno de Rafael Reyes (1904-1909).

La crisis de los treinta fue determinante para la configuración de la industria liviana en Colombia creando los cimientos para la implantación de una base industrial que permitió el paso de una dependencia semicolonial a una de tipo neocolonial (Tirado, 2019). En la segunda posguerra, la clase industrial colombiana agremiada en la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) no tuvo el ímpetu y la visión política suficiente para reclamar al gobierno un tratamiento

especial materializado en políticas de desarrollo productivo de largo plazo. Los ojos de la clase empresarial y comerciantes de la época estaban puestos en la consolidación de la caficultura colombiana como principal renglón exportador.

Las reformas al comercio exterior a principios de los noventa iniciaron con la liberación de las importaciones. Así pues, el 96.8% del arancel quedó bajo el régimen de libre importación, eliminándose la protección a la industria nacional como vestigio del otrora modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) de ideología cepalina. Mediante la Ley Marco de Comercio Exterior (Ley 1 de 1991); así, los criterios generales de la política exterior colombiana giraron diametralmente al fomento del libre comercio de bienes y servicios, al impulso a la libre competencia, a la iniciativa empresarial como fuente creadora de riqueza, modernización de la economía y fortalecimiento de la eficiencia. Lo anterior, era concebido técnica y políticamente como las condiciones necesarias para la integración de Colombia a la economía internacional (Beltz y Lora, 1991). En el caso de los controles cuantitativos a las importaciones ocurrió algo particular, se estableció que su imposición ya no estaría enfocada a la protección de la industria nacional como en el pasado, sino a la protección de las reservas monetarias internacionales en caso de crisis externa, atándose dichos controles al desempeño del sector externo.

En el caso que nos ocupa, las reformas al mercado laboral no se hicieron esperar. Con la expedición de la Ley 50 de 1990 se intentó corregir lo que los economistas laborales desde tiempo atrás habían señalado insistentemente: la poca flexibilidad del régimen laboral colombiano era la causa esencial de la baja productividad laboral y la mediocre competitividad de la economía. Supuestamente, con la aprobación y puesta en marcha de la Ley 50 de 1990 se abría el camino para la internacionalización y modernización de la economía colombiana y afloraban grandes oportunidades en materia de empleo.

Entre las reformas que sufrió el régimen laboral colombiano por efecto de la Ley 50 de 1990, están: a) las cesantías pasaron a liquidarse anualmente y ser depositadas a principios del año siguiente en un fondo privado administrador de cesantías a nombre y propiedad del trabajador vigilada por la entonces Superintendencia Bancaria. Estos depósitos pasarían a ganar una tasa de interés fijada por el mercado que compensara su costo de oportunidad. De esta manera, se eliminó la doble retroactividad⁸ de las cesantías, que, según opinión de los expertos, tenía efectos negativos en la creación de empleo formal y estable. FEDESARROLLO (1991) advirtió sobre los efectos perversos en el corto plazo que podría tener esta medida, en el evento de que algunos empleadores tendrían la excusa para despedir a sus trabajadores antiguos, quienes no necesariamente estarían obligados a aceptar el nuevo régimen de liquidación y administración de cesantías por su evidente desventaja.

La Ley 50 de 1990 con el establecimiento de normas sobre la protección de la estabilidad de trabajadores con diez años de servicio pretendía garantizar la estabilidad laboral a los trabajadores más antiguos, pero según FEDESARROLLO (1991) su efecto fue contrario. La ley en mención creó incentivos para que los empleadores despidieran a sus trabajadores antes de cumplirse los diez años de servicios, lo cual generó mayor rotación de la plantilla. El promedio de duración del empleo a principios de los noventa era de 4.5 años, muy inferior a la meta. Esta ley también eliminó la acción de reintegro de los trabajadores despedidos después de diez años de labores y la pensión sanción que incentivaba la inestabilidad de los trabajadores con más de diez años de servicio.

⁸ A partir de la Ley 50 de 1990, la liquidación de cesantías la hace el empleador cada año con corte a 31 de diciembre y el dinero resultante de este ejercicio se consigna en una cuenta individual de cesantías en fondo de cesantías antes del 15 de febrero del siguiente año. De este modo, las cesantías dejan de ser retroactivas, es decir, pasan de permanecer en poder del patrono de manera indefinida a ser liquidadas cada año y a ser depositadas en el siguiente año en un fondo privado. Los trabajadores eligen el fondo de sus preferencias y pueden hacer retiros totales o parciales de dichos fondos para la adquisición de vivienda y el pago de educación, previo cumplimiento de ciertos requisitos.

La Ley 50 de 1990 no eliminó la indemnización por despido sin justa causa, al contrario, incrementó dicha indemnización de 30 a 40 días por año trabajado. En cuanto a la flexibilización de la jornada de trabajo, no se dieron todos los cambios que anhelaban los empresarios a fin de contar con una contratación más flexible adaptada al entorno empresarial, el artículo 22 de la Ley 50 de 1990 estableció un límite de trabajo suplementario (horas extras de trabajo diurnas y nocturnas), que no puede excederse de dos (2) horas días y doce (12) horas semanales. La jornada laboral, pues, se flexibilizó para las nuevas empresas que se creen con posterioridad a la expedición de esta ley, siempre y cuando estas operen en forma continua veinte (24) horas diarias (el caso particular de algunas industrias). En este caso se podrán tener jornadas diarias de seis horas (o 36 horas semanales) con el mismo salario de la jornada de ocho horas, pero sin derecho a recargos por domingos y festivos.

La Ley 50 de 1990 facilitó la creación de agencias de empleo temporal para reducir los costos laborales derivados de la contratación indefinida (antigüedad), de la cual los empresarios se quejaban continuamente. El tránsito del empleo formal sindicalizado al empleo temporal significó pérdidas en la estabilidad laboral, en la disminución de la productividad y en el recorte de derechos de la clase trabajadora. La reforma laboral redujo la duración máxima de los contratos temporales, aunque estableció los mismos beneficios en primas, vacaciones y remuneración salarial a los trabajadores temporales en comparación con los trabajadores con contratos indefinidos. Así, la ley estableció que la liquidación de dichos beneficios se haría en proporción al tiempo trabajado. La reducción de los costos laborales por antigüedad ofrece a los patronos la oportunidad de operar sus unidades productivas indefinidamente con trabajadores temporales ajustando la contratación al desempeño y sostenibilidad empresarial en un mundo altamente competido y cambiante.

La pregunta que surge aquí es: si la rotación laboral introducida por la ley sería capaz de aumentar suficientemente la productividad media del trabajo, la cual se traduciría en una

disminución del costo medio de producción y, por ende, del precio de venta de los bienes y servicios desencadenando una mayor demanda que, a su vez, jalona un incremento de la producción y, por consiguiente, la creación de un mayor número de puestos de trabajo. La Ley 50 de 1990 introdujo:

la contratación con duración inferior a un año, cuyos contratos pueden ser renovables por tres veces, así como las condiciones para el pago de salario en especie, la creación del salario integral para aquellos trabajadores que devengan más de diez salarios mínimos mensuales, extendió la licencia de maternidad de ocho a doce semanas, definió la unidad de empresa, redefinió los derechos colectivos de los trabajadores de acuerdo con los convenios de la OIT y concedió facultades extraordinarias al Gobierno para reformar el código procesal de trabajo, la justicia laboral y definir el régimen financiero y jurídico de las sociedades que administrarán los fondos de cesantías (FEDESARROLLO, 1991, p. 101).

La extensión y profundidad de las reformas llevadas a cabo en Colombia durante la primera mitad de los noventa provocó cambios drásticos en el comercio exterior, el mercado cambiario, el régimen de inversión, el mercado laboral, la seguridad social y la salud. Las leyes expedidas en este periodo redujeron la presencia de controles administrativos e incrementaron el papel del mercado en la asignación de recursos (Cárdenas y Gutiérrez, 1996). Más aún, además de las consideraciones sobre eficiencia, las leyes se orientaron hacia la disminución de los efectos perversos sobre la equidad generados por la legislación prevaleciente. Estos autores también reconocen que no todo lo sucedido es digno de elogios al afirmar que, ni la productividad total de los factores (PTF), ni el crecimiento económico despegaron inmediatamente después de las reformas; sin embargo, puntualizan que la eliminación de las barreras sobre el comercio exterior, al igual que la reducción del costo de uso del capital (refiriéndose al despegue de las importaciones de bienes de capital por la supresión de barreras arancelarias y no arancelarias) incrementaron significativamente el acervo del mismo.

Las transformaciones normativas son la respuesta adecuada a la baja tasa de crecimiento económico experimentada en la región en los últimos quince años debido al colapso de la inversión privada y al precario crecimiento de la PTF (Cárdenas y Gutiérrez, 1996). Estos autores asocian estos factores explicativos con el incremento del desempleo, la desigual distribución del ingreso nacional y el bajo desempeño de los indicadores en educación y salud, que juntos perpetúan la pobreza y la desigualdad. Al parecer, la esperanza y la salvación de la economía colombiana en aquel entonces, descansaba sobre el tan anhelado crecimiento económico fruto de la acumulación de capital y trabajo, así como del cambio técnico responsable de la mejora de los niveles de competitividad empresarial y territorial.

Los autores en mención, al examinar las reformas estructurales introducidas a comienzos de los noventa y sus efectos sobre la eficiencia y la equidad, concluyen que, aunque es prematuro para plantear conclusiones definitivas, la evidencia preliminar sugiere que los efectos iniciales de las reformas implican grandes aumentos de la inversión gracias al desmonte de aranceles y a la apreciación del peso colombiano con respecto al dólar, situación que permitió a la industria colombiana incorporar tecnologías intensivas en capital (incorporación de equipo de producción sofisticado), así como la absorción de fuerza de trabajo calificada y la elevación de sus salarios. Se reconoce que, el sector agropecuario fue uno de los perjudicados por las reformas introducidas; en cambio, el sector de la construcción tuvo un buen desempeño resultante de la mayor demanda de vivienda popular.

Por su parte, Lora (2004) en uno de los apartados del Informe de Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sobre los mercados laborales en América Latina expone que no hay evidencia que la apertura haya creado desempleo o reasignaciones sustanciales del empleo entre sectores, aunque reconoce los efectos negativos sobre los salarios y su contribución al aumento de la informalidad en la región. Agrega que, las privatizaciones afectaron a los trabajadores despedidos,

pero la creación de empleo directo y por terciarización de las nuevas empresas compensaron las pérdidas. La flexibilización de las normas de despido contribuyó a aumentar la inestabilidad del empleo, pero redujo la duración del desempleo y los salarios mínimos en Colombia tendieron a elevarse a finales de los noventa, con efectos adversos sobre la generación de empleo, especialmente de mujeres y jóvenes.

El 73% de los trabajadores colombianos en promedio en el periodo 2008-2022 tardaron hasta tres meses en conseguir un nuevo empleo con una tasa de crecimiento anual media de tan solo 0.5%. Estas cifras sugieren que la duración del desempleo en Colombia ha sido constante, al menos, en lo corrido del presente siglo; es decir, las reformas no han impactado favorablemente la reducción de la duración del desempleo. En relación con los salarios, la media de la proporción del salario mínimo con respecto al salario medio en el periodo 2001-2022 fue de 67.6% en el área urbana y 134.1% en el sector rural. El salario mínimo como proporción del salario medio en el sector urbano decreció un 0.9% y en sector rural lo hizo en -1.7% (Tabla 5). La evidencia empírica desvirtúa la tesis de que el salario mínimo en Colombia se ubica por encima del salario medio y que este, al ser tan alto, incentiva el desempleo y expande la informalidad laboral (Figura 4).

Tabla 5: Comportamiento del salario mínimo, salario medio y salario mediano en Colombia 2001-2022

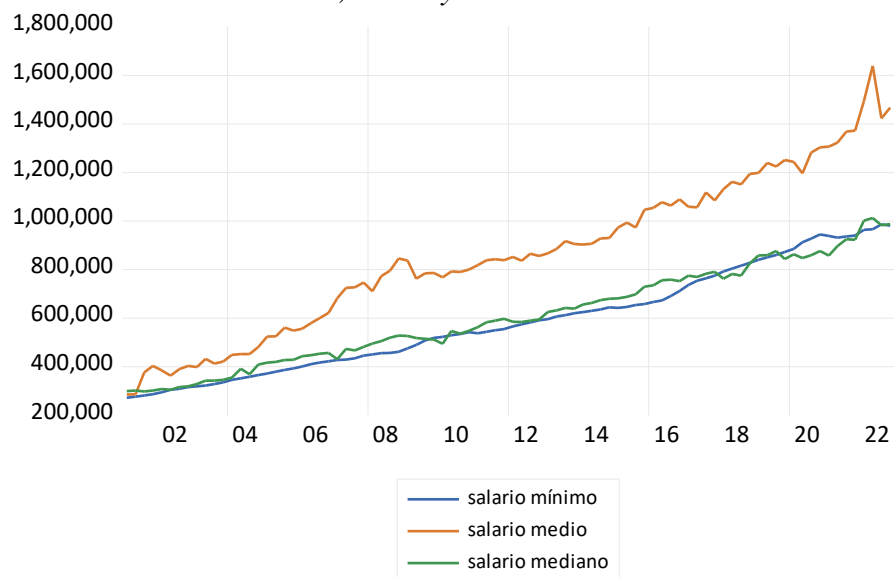
Año	Cabecera		Resto		Cabecera		Resto	
	sm/sme	sm/smed	sm/sme	sm/smed	sme/sm	smed/sm	sme/sm	smed/sm
2001	76,1	96,6	146,2	158,9	131,4	103,5	68,4	62,9
2002	85,4	100,0	440,4	515,0	117,1	100,0	22,7	19,4
2003	78,0	100,0	136,7	146,9	128,2	100,0	73,2	68,1
2004	79,6	96,8	141,9	158,4	125,6	103,4	70,5	63,1
2005	71,8	90,3	133,0	152,6	139,2	110,8	75,2	65,5
2006	70,0	89,5	153,6	170,0	142,8	111,7	65,1	58,8
2007	61,0	96,4	121,0	127,4	163,9	103,8	82,7	78,5
2008	60,1	92,3	110,8	115,4	166,5	108,3	90,2	86,7
2009	63,8	99,4	125,2	124,2	156,6	100,6	79,9	80,5
2010	61,7	92,0	114,6	128,8	162,2	108,7	87,3	77,7

2011	61,7	89,3	114,3	133,9	162,0	112,0	87,5	74,7
2012	65,1	94,5	126,0	125,9	153,5	105,9	79,4	79,4
2013	63,3	92,1	110,6	117,9	158,0	108,6	90,4	84,8
2014	64,5	90,6	115,1	120,9	155,0	110,4	86,9	82,7
2015	63,6	92,1	114,0	128,9	157,3	108,6	87,7	77,6
2016	64,8	95,8	107,2	114,9	154,4	104,4	93,3	87,0
2017	68,5	94,2	106,5	114,2	145,9	106,2	93,9	87,6
2018	65,3	97,7	106,9	111,6	153,3	102,4	93,6	89,6
2019	65,4	96,3	111,6	110,4	152,9	103,9	89,6	90,6
2020	68,1	97,5	104,8	109,7	146,9	102,5	95,4	91,1
2021	66,6	99,8	107,7	113,6	150,1	100,2	92,9	88,1
2022	62,7	100,0	102,0	100,0	159,5	100,0	98,1	100,0
Media	67,6	95,1	134,1	145,4	149,2	105,3	82,0	77,0
TCAM	-0,9	0,2	-1,6	-2,1	0,9	-0,2	1,7	2,1

TCAM: Tasa de crecimiento anual media; sm/med: salario mínimo mensual como proporción del salario medio mensual; sm/smed: salario mínimo como proporción del salario mediano; sme/sm: salario medio como proporción del salario mínimo; smed/sm: salario mediano como proporción del salario mínimo.

Fuente: Elaboración propia con datos DANE: ECH 2001-2006 y GEIH 2007-2022.

Figura 4: Evolución del salario mínimo, medio y mediano en Colombia 2001-2022



Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a la tesis ortodoxa de que la existencia del salario mínimo en Colombia ha impedido la creación de más puestos de trabajo, los dirigentes sindicales se oponen completamente.

Ellos sienten preocupación por la escasa proporción de trabajadores que devengan el salario mínimo a pesar de su reglamentación y negociación anual. Sus opiniones se expresan de la siguiente manera:

En Colombia solo el 10% de los ocupados gana el salario mínimo. Casi la mitad de los ocupados ganan menos de un salario mínimo, que se encuentran en la informalidad cuenta propia. Por esta razón, decir que el incremento del mínimo que ocupa tan pocos trabajadores es responsable del desempleo no resiste un análisis serio. Hay que recordar que los salarios no solo hacen parte de la estructura de costos de las empresas, sino que, a su vez, son fuente de demanda en la economía (Díaz 2022, Entrevista ENS).

La existencia del salario mínimo por lo menos garantiza a aquellos que lo devengan la garantía de unos derechos mínimos y no es una limitante para crear más puestos de trabajo lo que sí se puede dar es que los empresarios disminuyan su nómina al tener que contratar con estos costos si las condiciones económicas de la empresa empeoran. Igualmente es importante considerar que gran parte de la población ni siquiera alcanza a devengar un salario mínimo (Meneses 2022, Entrevista Dirigente sindical SINTRAUNICOL Nariño).

El estudio de Eduardo Lora (2004) como asesor principal del BID se concentra en los posibles efectos económicos de las grandes reformas de los noventa, que, según su punto de vista, han sido más positivos que negativos. El examen de los efectos sociales ha quedado al margen de los debates políticos y económicos; por ejemplo, el deterioro de la calidad del empleo y la precariedad laboral no son objetos de ningún análisis, ni tampoco forman parte de la agenda de investigación del BID.

Finalmente, se resalta la ganancia en términos de eficiencia de la economía colombiana, pero se reconoce el deterioro en los niveles de concentración del ingreso y el aumento de la pobreza. La aparente compensación con mayor gasto social en programas con énfasis en los subsidios a la demanda financiado con sucesivas reformas tributarias no fue suficiente para paliar los enormes costos sociales derivadas de las reformas y de la crisis desatada en la región en la década de los

ochenta debido al excesivo endeudamiento con los organismos multilaterales de crédito y posterior imposibilidad de pago de la deuda externa.

Estamos ante la presencia de un evento curioso; por un lado, las reformas estructurales implementadas abogan por mayor eficiencia económica traducida en la instauración de mercados libres de interferencia estatal y, por ende, mejor desempeño económico y, por otro, la garantía de ganancias en equidad. Lo único cierto es que las llamadas grandes reformas del aparato productivo indudablemente pueden garantizar la elevación de la tasa de crecimiento económico, el aumento de la inversión privada, el incremento del empleo en actividades económicas más dinámicas, ganancias en productividad laboral y mejoras en el nivel de salarios reales, entre otros aspectos; pero no necesariamente beneficios complementarios en equidad; de ahí, la necesaria existencia de políticas y programas estatales redistributivos que intenten remediar los efectos negativos creados por la mayor eficiencia económica. Este es un juego de suma cero donde la ganancia de los sectores sociales más fuertes supone la pérdida en los colectivos más débiles.

5.2. La urgencia de la liberalización comercial en Colombia

La apertura económica en Colombia inició en 1987 en el gobierno de Virgilio Barco Vargas (1986-1990) y se aceleró en la administración de César Gaviria Trujillo (1990-1994) respaldada en el discurso político de acentuar el grado de exposición de la producción nacional a la competencia internacional para mejorar la productividad y competitividad de las empresas colombianas. Contrariamente a lo planeado, la productividad del capital disminuyó, la inversión privada se concentró en mayor medida en la rama de la construcción y en los servicios (en especial, transporte y telecomunicaciones) como sectores menos expuestos a la competencia internacional y la producción nacional se localizó en el interior del país, no en las zonas costeras con mayor acceso a los puertos (Villar, 2000). En el discurso político a comienzos de los noventa se señalaba

insistentemente el auge que tendría la industria manufacturera a consecuencia de la apertura comercial, así como la generación de empleo productivo a partir del desarrollo de políticas industriales domésticas en sectores estratégicos basadas en innovación. Lastimosamente, esto no fue así; el discurso escondía más el compromiso del gobierno de turno con el Consenso de Washington que el desarrollo productivo del país.

En la década de los noventa se redujo la proporción de bienes comerciables internacionalmente por la revaluación del peso colombiano con respecto al dólar en el periodo 1991-1997 motivado por el fuerte aumento del gasto público y el excesivo endeudamiento interno y externo. En consecuencia, el aumento de las importaciones no se financió con mayores exportaciones sino con recursos del crédito e inversión extranjera, situación no sostenible en el largo plazo.

En la medición del nivel de apertura comercial es habitual utilizar un indicador basado en la sumatoria de las exportaciones y las importaciones como proporción del PIB al que llamaremos índice tradicional y otro alternativo calculado como la proporción del valor agregado de los sectores de producción transable en el valor agregado total (se toman como sectores transables: agricultura, minas y canteras y las industrias manufactureras). El indicador alternativo es más práctico porque permite medir la evolución del sector agregado de los sectores que producen bienes transables internacionalmente en el total de bienes producidos en la economía colombiana.

En el periodo 1975-1989 (pre-apertura) el índice de apertura tradicional fue de 18.0% en promedio mientras que en el periodo 1990-2013 (pos-apertura) este índice se elevó a 30.7% en promedio, aparentemente el sector externo se profundizó después de 1990. El segundo índice alternativo es menos alentador, la producción nacional expuesta a la competencia internacional se redujo en promedio de 35.7% en el periodo 1975-1989 a 31.1% entre 1990-2013, como una clara señal de que el país no logró desarrollar un proceso de liberalización comercial exitoso como se

había planeado a principios de los noventa (Tabla 6 y Figura 5). Esta evidencia empírica obliga a reflexionar sobre la manera cómo el proceso aperturista se llevó a cabo con graves afectaciones en la producción doméstica y en el empleo. De este modo, la realidad contradice el discurso político.

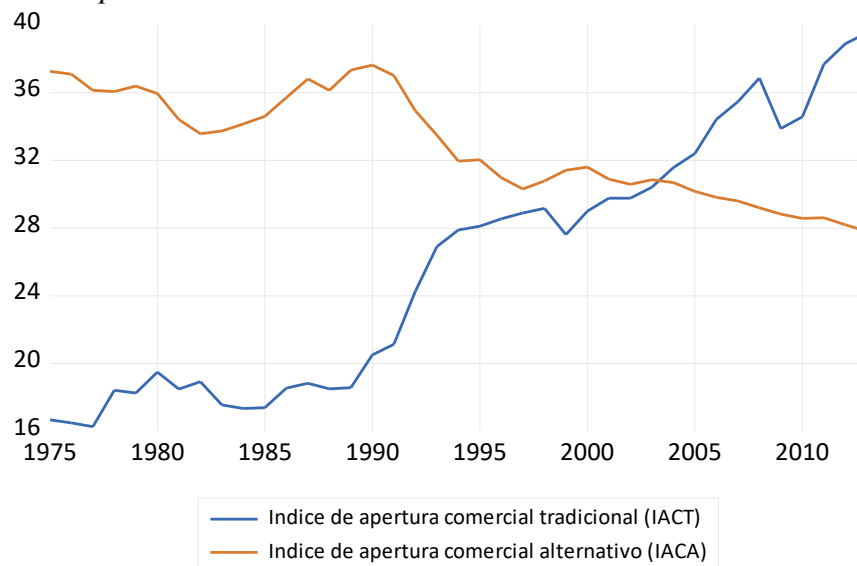
Tabla 6: Índice de apertura comercial en Colombia 1975-2013

Periodo	IAC _T (%)	IAC _A (%)	BC	Tasa de crecimiento anual media (%)			
				X	M	PIB	XN
1975-1989	18,0	35,7	1.488,7	5,0	4,1	3,8	0,9
1990-2013	30,7	31,1	- 1.871,5	4,6	8,1	3,4	-3,4
1975-2013	25,8	32,9	-579,1	5,2	6,7	3,7	-1,5

IAC_T: Índice de apertura comercial tradicional; IAC_A: Índice de apertura comercial alternativo; BC: Balanza comercial en miles de millones de pesos de 2015; X: Exportaciones; M: Importaciones; XN: Exportaciones netas.

Fuente: elaboración propia con datos DANE: serie retropolada base 2015 (encadenada de volumen).

Figura 5: Índices de apertura comercial de la economía colombiana 1975-2013



Fuente: elaboración propia a partir del sistema de cuentas nacionales DANE (serie retropolada base 2015).

Otro agravante del proceso aperturista es que la balanza comercial registró un saldo negativo en promedio de 1.9 billones de pesos de 2015 entre 1990-2013, muy diferente a lo ocurrido antes de la liberalización comercial. El desempeño del comercio exterior en el periodo de apertura fue inferior al periodo previo de la liberalización comercial; así pues, la tasa de crecimiento

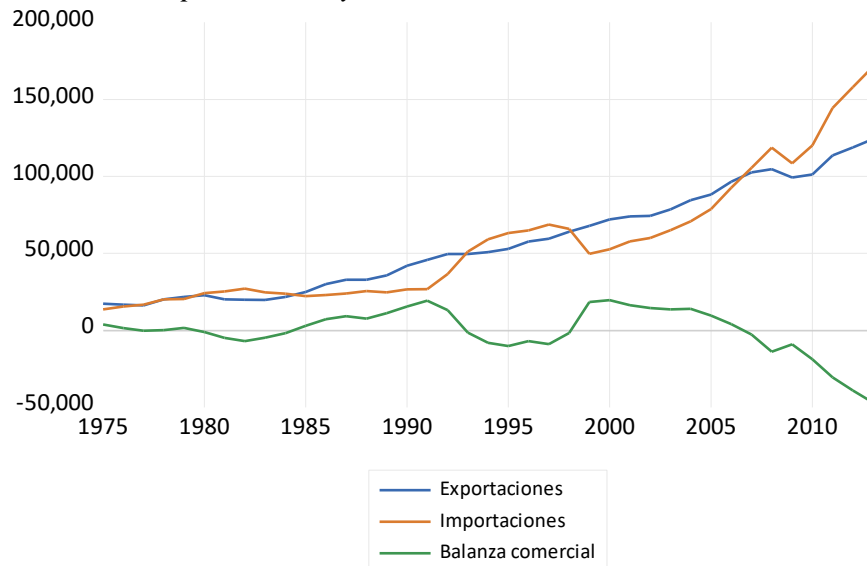
de las exportaciones donde se fijaban las esperanzas del país se contrajo de 5.0% a 4.6% mientras que la tasa de crecimiento de las importaciones se duplicó de 4.1% a 8.1%. Por su parte, el PIB exhibió una menor tasa crecimiento y las exportaciones netas decrecieron a una tasa de -3.4%.

En lo que respecta a la composición de las exportaciones colombianas en el año 2021 según el Banco de la República, el 60% son tradicionales, en especial, productos de origen agropecuario de bajo nivel tecnológico y 40% exportaciones no tradicionales. En lo que se refiere a las importaciones, el 49.5% corresponde a bienes intermedios o materias primas (de estos, 39% para la industria) y 29% en bienes de capital (de estos, 18% para la industria) y 21.5% en bienes de consumo (12% no duraderos, en especial, alimentos y bebidas y 9.5% duraderos, tales como: electrodomésticos, automóviles y otros). Muchos de los bienes que se producían en el otrora modelo de sustitución de importaciones en Colombia fueron reemplazados por productos importados de bajo precio, por ejemplo, el calzado sintético de origen asiático. La apertura económica expulsó a miles de trabajadores de los sectores urbano y rural ocupados en actividades tradicionales; por ejemplo, la producción de trigo y las manufacturas en cuero, los cuales no pudieron resistir la severidad de la competencia internacional.

En la fase de promoción de las bondades de la apertura económica la administración de turno también subrayó las ventajas en materia de generación de empleo derivado de la internacionalización de la economía colombiana. Las cifras muestran lo contrario, si las exportaciones netas crecen en un punto porcentual, el empleo disminuye en 0.006 puntos porcentuales (esto representaría la pérdida de 1.356 puestos de trabajo, aproximadamente). Las exportaciones de bienes y servicios colombianas explican el 18.3% del empleo en Colombia (si estas crecen en un punto porcentual, el empleo crecerá en 0.22 puntos porcentuales) mientras que las importaciones de bienes y servicios explican el 25.06% del empleo (si las importaciones crecen en un punto porcentual, el empleo aumentará en 0.23 puntos porcentuales) puesto que la producción

nacional requiere de materias primas e insumos importados, así como de tecnología foránea para la producción de bienes y servicios; dicho en otras palabras, las exportaciones deben financiar las importaciones (Figura 6).

Figura 6: Exportaciones, Importaciones y balanza comercial en Colombia 1975-2013



Fuente: elaboración propia a partir del sistema de cuentas nacionales DANE (serie retropolada base 2015).

El Banco de la República, en uno de sus estudios sobre el comercio exterior colombiano muestra que la disminución de aranceles a partir de 1990 no fue un mecanismo esencial para hacer efectiva la competencia internacional, los países en aras de proteger su producción doméstica en el marco de los tratados de libre comercio bilaterales y multilaterales desarrollaron barreras no arancelarias (BNA) para restringir la entrada de productos foráneos. En el caso colombiano, este tipo de barreras “cubren cerca del 81% de las partidas arancelarias para bienes de consumo, el 77% de bienes intermedios y el 62% de las partidas de bienes de capital. En 1990 había 1.3 BNA por posición Nandina a diez dígitos y en 2014 el promedio subió a 10 por posición” (García et al. 2019, p. 317). Esto demostraría que las BNA (barreras fitosanitarias) en el caso de los bienes agropecuarios son más poderosas que los mismos aranceles para frenar las importaciones. Lo

ocurrido explicaría el comportamiento del índice de apertura comercial alternativa que muestra retrocesos en la aparente liberalización comercial que inició débilmente en 1987.

Stiglitz (2000) se pregunta: ¿cómo analizan sistemáticamente los economistas la forma de tomar decisiones sociales cuando hay disyuntivas, es decir, cuando tras encontrar todas las mejoras posibles en el sentido de Pareto, solo es posible aumentar el bienestar de una persona a costa del bienestar de otras? Surge aquí, la existencia de la clásica disyuntiva entre eficiencia y equidad o entre eficiencia y desigualdad. Según este autor, el debate político, económico y técnico de dimensión interminable gira en torno a dos cuestiones esenciales: a) discrepancias por el carácter del dilema y b) discrepancias sobre el valor subjetivo que debe asignarse a una disminución de la desigualdad en comparación con una disminución de la eficiencia.

Hoy, la sociedad en cualquier país capitalista continúa dividida; para algunos la desigualdad es el problema más apremiante que enfrenta la sociedad desde siglos atrás, cuya solución debería estar por encima de la eficiencia sin admitir razones a favor de esta; para otros, en el largo plazo, la eficiencia es una cuestión crucial por encima de la misma justicia construida sobre valores morales y éticos. Figurativamente, para los defensores de la eficiencia, la discusión no debe darse en la manera cómo se distribuye la torta que representa a la riqueza nacional construida por todos o, por casi todos; sino que la discusión debe centrarse en cómo aumentar el tamaño de la torta para que ricos y pobres puedan acceder a un trozo más grande.

Aunque esta discusión no se zanja fácilmente, el mensaje implícito es que la consecución de los objetivos de eficiencia y equidad son antagónicos, no son complementarios como pretende hacerlos ver la política pública. La ganancia en eficiencia implica la pérdida en equidad y viceversa o, dicho en otras palabras, el mejor desempeño económico (crecimiento económico) es posible, gracias al aumento de la desigualdad y de la pobreza. Paradójicamente, la avanzada neoliberal lucha cotidianamente por acelerar a cualquier costo el crecimiento económico inclusive por encima

de la capacidad de reproducción de los recursos naturales y por la prevalencia de la libertad absoluta de los mercados; pero al mismo tiempo, legitiman sin pretenderlo directamente, la intervención del Estado como garante de los programas y dispositivos de protección sociales, como, por ejemplo, las estrategias de redistribución de renta. Al menos, la economía ortodoxa reconoce que los mercados fallan, siendo esta la oportunidad del Estado para actuar.

Entre los dirigentes sindicales entrevistados existe un acuerdo generalizado sobre los efectos nocivos de la apertura económica en el trabajo. Se percibe que la apertura económica transformó las relaciones laborales, flexibilizó las condiciones de trabajo y tercerizó el empleo deteriorando el bienestar de la clase trabajadora. Este descontento se expresa de la siguiente manera:

Porque en el modelo de globalización neoliberal una de las principales estrategias de competitividad es lo que se conoce como el dumping social de mano de obra barata. Es decir, que la competitividad se logra con mano de obra barata, por no decir que esclava. Toda la política de precarización y deslaboralización se fundamenta en buscar la rentabilidad y/o competitividad de las empresas por la vía de tener en lo posible la mano de obra más barata. Este proceso inició con la expedición de la Ley 50 de 1990 (Díaz 2022, Entrevista Dirigente ENS).

Existe una relación entre el proceso de apertura económica en Colombia y las transformaciones suscitadas en Colombia dado que el nuevo contexto de abrir la economía exigía adecuar condiciones entre ellas, las del mercado laboral para poder competir en los mercados internacionales, por eso los factores de producción y entre ellos la fuerza de trabajo de la clase trabajadora para el nuevo modelo, era necesario establecer nuevas relaciones (Meneses 2022, Entrevista Dirigente SINTRAUNICOL Nariño).

5.3. El dilema entre la estabilización de la inflación y el pleno empleo en Colombia: la deflación competitiva

La Constitución Política de Colombia de 1991 (artículo 373, inciso 1) instituyó la Junta Directiva del Banco de la República como autoridad monetaria, cambiaria y crediticia con el propósito de mantener la capacidad adquisitiva de la moneda colombiana. La Ley 31 de 1992 en el artículo 1, establece que el Banco de la República es una persona jurídica de derecho público, un organismo estatal de rango constitucional, con régimen legal propio, de naturaleza propia y especial, con autonomía administrativa, patrimonial y técnica. En el artículo 2 de esta misma ley, se estipula que el fin del Banco de la República como banco central es velar por el mantenimiento de la capacidad adquisitiva de la moneda; en el párrafo único de este artículo se agrega, que para cumplir este fin «la Junta Directiva del Banco adoptará metas específicas de inflación que *deberán ser siempre menores a los últimos resultados registrados*», utilizará los instrumentos de las políticas a su cargo y hará las recomendaciones que resulten conducentes a ese mismo propósito.

Aunque que lo expresado en el artículo 373 y en la Ley 31 de 1992 relacionado con la misión de la Junta Directiva del Banco de la República, parece estar claro en Colombia se ha suscitado un debate interesante en torno a que el banco central en la búsqueda de la estabilidad en los precios (control a la inflación) para preservar el poder adquisitivo del peso colombiano mediante la fijación de metas anuales de inflación que oscilan entre 2% y 4% (3% en promedio en el largo plazo), probablemente, este mandato constitucional ha afectado negativamente el crecimiento económico y, por ende, la generación de empleo. A lo anterior se agrega, si bien el Banco de la República concentra la política monetaria, cambiaria y crediticia; esta no se coordina lo suficientemente bien con la política fiscal en cabeza del ejecutivo nacional, provocando restricciones al crecimiento de la actividad económica y al empleo.

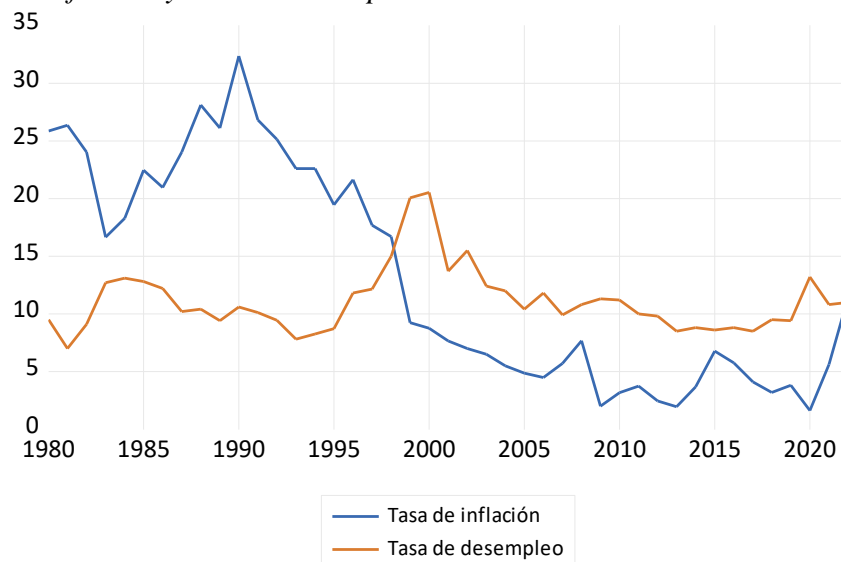
La Corte Constitucional de Colombia por medio de la Sentencia C-481/99 aclaró, que la búsqueda de la estabilidad en los precios se encuentra indisolublemente ligada a la naturaleza, las funciones y la autonomía del Banco de la República como institución con significativo grado de autonomía, el Estado busca preservar la capacidad adquisitiva de la moneda. Esta Sentencia añade, que la finalidad del Banco no es exclusivamente combatir la inflación como misión central, la Junta Directiva no puede ser indiferente a los demás objetivos económicos, pues sus decisiones deben coordinarse con la política económica general y desarrollar el contenido social del Estado colombiano. Dicha coordinación implica que la política monetaria, crediticia y cambiaria sea coherente con la política fiscal a fin de lograr los objetivos fundamentales de la política económica, resumidos en: a) crecimiento económico sostenido, b) reducción del desempleo, posiblemente, hasta su tasa de pleno empleo y c) estabilidad de precios dentro de las metas señaladas arriba.

El Banco de la República antes de la expedición de la Carta Magna de 1991, se ocupaba de una multiplicidad de objetivos en materia económica, muchos de ellos de difícil cumplimiento. Entre estos, no se señalaba la preservación de la capacidad adquisitiva de la moneda como fin prioritario, lo cual provocaba que las decisiones del Banco estuvieran a vaivén político de los presidentes de turno con graves consecuencias en el aumento del índice de precios al consumidor (IPC) por las emisiones monetarias recurrentes, déficits fiscales abultados a consecuencia del aumento desmedido del gasto público y frecuentes devaluaciones para satisfacer los intereses de grupos de exportadores poderosos. En 1990, la inflación era de 32.36% con una tasa de desempleo de 10.6%; en 1999 la inflación se redujo drásticamente a 9.36% y el desempleo se elevó a 20.1%. Aunque estas cifras pueden sugerir la existencia de una relación inversa de corto plazo entre la inflación y el desempleo, se debe recordar que la curva de Phillips no es una regularidad empírica inmutable, por un lado, y, por otro, la inflación afecta a la totalidad de la población mientras que el desempleo se concentra en la fuerza de trabajo desocupada como una porción de la población.

Esto no necesariamente se interpreta en el sentido de que el control a la inflación reviste mayor importancia que la lucha contra el desempleo; los dos son objetivos macroeconómicos son esenciales en la política económica de cualquier país, junto con el incremento del producto nacional en su relación estrecha con la creación de empleo y reducción del desempleo.

En Colombia en el periodo 1980-2022 se aprecia una correlación negativa débil de -0.16 entre la tasa de inflación y la tasa de desempleo. La correlación negativa de -0.74 es significativa en el periodo entre 1980-1999, punto en el cual la inflación observada alcanza un dígito; a partir de 2000-2022 la relación entre estas variables cambia de negativa a positiva con un coeficiente de correlación medio de 0.41. La Figura 7 sugiere, que si bien existe una relación estadística entre la inflación y el desempleo en el periodo analizado, el sentido o dirección entre estas dos variables no se ha mantenido igual, por ejemplo, en el año 2000 se presenta un punto de quiebre que invierte el sentido de dicha relación; esto induce a pensar, que el control a la inflación como mandato constitucional de la Junta Directiva del Banco de la República, no necesariamente, implica un sacrificio en el nivel de empleo derivado de un mayor crecimiento económico.

Figura 7: Tasa de inflación y tasa de desempleo en Colombia 1980-2022



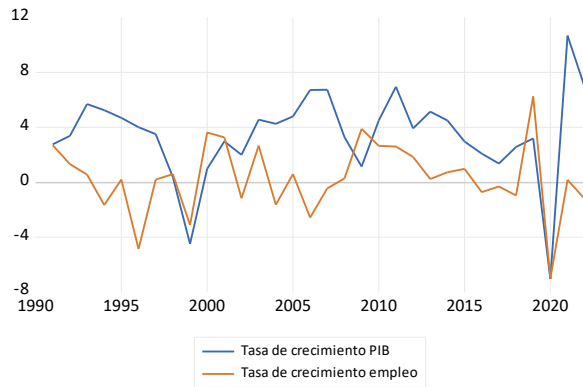
Fuente: elaboración propia.

Por lo general, los economistas creen que existe una relación perfecta entre el PIB y el empleo (relación positiva), por un lado, y entre el PIB y desempleo (relación negativa) por otro; lo cual sugiere de manera automática y directa, que, para reducir la tasa de desempleo a su nivel natural, solo basta con forzar al aparato productivo a crecer por encima de cierto nivel. En los medios de comunicación esta aseveración es muy popular, pero bastante simplista e imprecisa, el funcionamiento de la economía se compara con el de una máquina que a partir de combustible y un operario al frente de ella, puede producir mercancías de manera repetitiva e incesante. Lastimosamente, el combustible de la economía es la conducta cambiante e impredecible de los agentes económicos guiados por incentivos o desincentivos, por la racionalidad o la irracionalidad, por el egoísmo o la empatía, por el afán de ganancia o por principios cooperativos y altruistas cuya finalidad es el bien común.

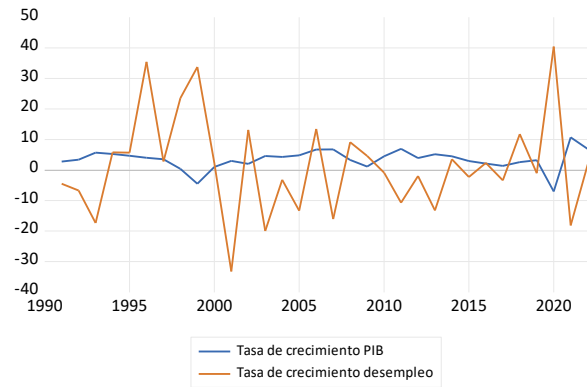
El *mainstream* ha reducido la naturaleza humana a un simple agente optimizador que asigna recursos escasos a su mejor uso alternativo con una total racionalidad. Este razonamiento opaca la función de la economía y el rol del economista y condena la creación y destrucción de empleo, en gran medida al buen o mal desempeño de la producción. En síntesis, la producción no es un fin sino un medio de creación de riqueza material, y el bienestar material y social de una sociedad debería ser el verdadero propósito de la economía. Si la relación entre la inflación y el desempleo fuese exacta, las líneas de color azul y naranja que representan sus tasas de crecimiento estarían perfectamente superpuestas (Figura 8). Solo bastaría con que crezca la producción para eliminar el desempleo, reduciéndose este objetivo macroeconómico a un mero asunto mecánico.

Figura 8: Tasa de crecimiento del PIB, empleo y desempleo 1980-2020

a) Tasa de crecimiento del PIB y del empleo



b) Tasa de crecimiento del PIB y del desempleo



Fuente: elaboración propia.

A manera de corolario, no existen reglas fijas que expliquen el funcionamiento de la economía y, menos, leyes naturales que garanticen la estabilidad de las relaciones entre diferentes variables económicas, situación que sería deseable tanto en el terreno de lo explicativo como en lo predictivo. No se debe olvidar, que detrás de las variables económicas están personas de carne y hueso actuando como sombras, cada una de ellas tomando a diario, cientos de decisiones que involucran su nivel de bienestar; por tanto, cada individuo procura tomar las mejores decisiones a partir de la información disponible (información poco abundante, de difícil acceso y de calidad cuestionable).

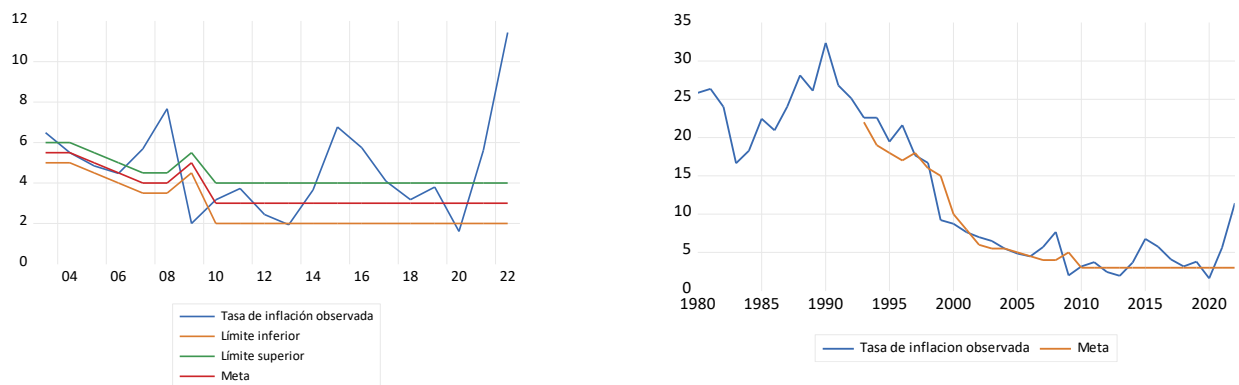
La Corte Constitucional, a través de la sentencia arriba nombrada, declaró exequible el primer inciso del artículo 2º de la Ley 31 de 1992, en el entendido de que la actividad del Banco para mantener la capacidad adquisitiva de la moneda debe ejercerse en coordinación con la política económica general, lo cual implica que la Junta no puede desconocer los objetivos de desarrollo económico y social previstos por la Carta Política. En la misma línea, la Corte declaró exequible el párrafo del artículo 2º de la Ley 31 de 1992, salvo la expresión relacionada con la adopción de metas específicas de inflación: *«que deberán ser siempre menores a los últimos resultados registrados»*, la cual, fue declarada inexecutable en el control de constitucionalidad.

En este sentido, se intuye que la preocupación de la Corte es que las metas de inflación que ha fijado el Banco de la República a partir de 2003, sean tan bajas que su cumplimiento amerite el uso de medidas monetarias y crediticias muy restrictivas que disminuyan el nivel de actividad económica y reduzcan el empleo como objetivos centrales de la política fiscal, aunque también reconoce la importancia de la estabilidad de precios y su conexión con la naturaleza, las funciones y la autonomía del Banco de la República.

A partir de 1993, la Junta Directiva del Banco de la República se ha concentrado en la fijación de metas anuales de inflación y desde 2003 en el establecimiento de bandas de inflación

con el propósito de anclar las decisiones de los agentes económicos, alinear los instrumentos de política y velar porque la inflación transite al interior de dos límites, uno inferior de 2% y otro superior de 4%. Se podría decir, que política de estabilización de precios ejercida por el banco central ha tenido un relativo éxito y ha generado credibilidad y confianza entre los agentes económicos. Las cifras dan cuenta que, en ciertos años y periodos posteriores a la expedición de la Carta Política de 1991, por ejemplo, desde 1997, salvo, en el año 1998 y en los periodos 2006-2008, 2015-2016 y 2021-2022, la inflación observada ha sido inferior a la inflación esperada dando pleno cumplimiento a las metas fijadas como se visualiza en la Figura 9.

Figura 9: Inflación observada y metas de inflación en Colombia 1993-2022



a) Inflación observada vs bandas de metas b) Inflación observada vs metas

Fuente: elaboración propia.

Colombia a través de su historia económica no reporta episodios hiperinflacionarios como otros países de la región, hecho que produce confianza en el banco central como la autoridad económica. La Corte Constitucional en la Sentencia C-481/99 exalta que «la autonomía del Banco de la República, y de su órgano rector, la Junta Directiva manifestando que, no es casual, sino que constituye un elemento esencial de su configuración constitucional,

por cuanto fue considerada en la Asamblea Constituyente como un medio indispensable para lograr controlar la inflación». Agrega que, «establecer metas de inflación es una estrategia razonable para preservar la estabilidad en los precios. En efecto, la doctrina autorizada considera que las metas ayudan a reactivar y coordinar las fuerzas antiinflacionarias dentro del sector público, y por fuera de él, en torno a un valor numérico específico, fortaleciendo de este modo el compromiso con la estabilidad de precios».

En suma, los argumentos a favor y en contra de la política de inflación objetivo bajo la dirección del banco central son variados como el expresado por la teoría de la neutralidad del dinero de la Escuela de Chicago que reza que la política monetaria que contribuye a reducir el nivel de precios no necesariamente afecta variables como la producción y el empleo, la Corte Constitucional es consciente de que las variables del sistema económico son interdependientes, por tanto, la política monetaria, crediticia y cambiaria debe ser coherente con la política económica general; de ahí, que el Gobierno Nacional tiene representación en la Junta Directiva como órgano rector del Banco de la República a través de la participación del ministro de Hacienda y Crédito Público.

La Corte Constitucional por medio de la Sentencia C-485/93 declaró inexecutable el inciso primero del artículo 15 de la Ley 31 de 1992, así como su parágrafo. Se establece que cuando Banco de la República actúe como representante del Estado en los diferentes organismos financieros internacionales, deberá obrar en coordinación tanto con la política económica general como con la política internacional del Gobierno. Así, se restringe el accionar del banco central y sientan las bases de la necesidad de coordinación de la política económica a cargo del Banco con la política económica general.

CAPÍTULO 6. LAS REFORMAS DE LA POLÍTICA LABORAL EN COLOMBIA Y TRANSFORMACIONES EN EL MUNDO DEL TRABAJO: EL DISCURSO POLÍTICO DE LA FLEXIBILIZACIÓN Y LA CONSECUENTE PRECARIZACIÓN LABORAL

6.1. La crisis de los ochenta y la mano conductora del Consenso de Washington: La lucha perdida contra la pobreza y el desempleo.

Hasta finales de la década de los setenta en América Latina y el Caribe, la economía regional giró en torno al modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI), concebido por la CEPAL como una oportunidad para el desarrollo de las economías domésticas a través del impulso estatal de la industria manufacturera para sustituir los bienes importados de menor complejidad por bienes nacionales para hacer frente a la escasez de divisas y menguar la dependencia y dominación de las potencias industrializadas. El modelo se basó fundamentalmente en una expansión de la demanda interna a partir del desarrollo del mercado nacional y regional. En cuanto a la política social, se desarrollaron sistemas de protección social centralizados, sectorizados, de cobertura universal y gestionados totalmente por organismos estatales. En esta época se priorizaron los subsidios a la oferta y existían regulaciones laborales y salariales en favor de la clase trabajadora. La seguridad social tuvo una participación importante y representaba la mayor parte del gasto social.

Durante los años setenta la mayoría de países de la región tuvo que afrontar tres problemas clave: déficit en la balanza de pagos debido a la gran importación de materias primas y bienes de capital y la apreciación de las monedas locales que desestimularon las exportaciones; déficit fiscal derivado de los subsidios y protecciones a la industria y por el excesivo gasto social e inflación producto de los desequilibrios fiscales causada por las recurrentes emisiones monetarias y el sostenimiento de precios como medida de estímulo a la producción agrícola.

Durante la década de los setenta las distorsiones se controlaron a través del acceso al endeudamiento externo. La crisis de la deuda externa a inicios de los ochenta provoca que las agencias internacionales presionen a los gobiernos latinoamericanos a fin de aplicar políticas de estabilización para garantizar el pago de la deuda. Así pues, el modelo ISI empieza a desaparecer; los países adoptan tipos de cambios depreciados para estimular las exportaciones y corregir los problemas en la cuenta externa (devaluaciones), se eliminan los subsidios, en particular a los productos agrícolas para fomentar la producción en el sector primario. Se controla el déficit fiscal mediante la eliminación de subsidios y la reducción de gastos, en especial, el gasto social; se establecen tasas de interés reales y se da inicio a agresivos procesos de liberalización comercial con la privatización de las empresas estatales.

Otro elemento característico es la desarticulación de la alianza Estado, industriales y sindicatos que sostenía al modelo ISI. Surge una multiplicidad de actores sociales y una pérdida de poder político de los sindicatos y de los industriales. Se consolidan regímenes burocrático-autoritarios cuya base social estaba integrada por el capital extranjero, burócratas de alto nivel y el militarismo. La década de los ochenta fue un periodo marcado por la estabilización y la restricción fiscal con el gasto social como principal variable de ajuste. Los programas sociales perdieron universalidad y se focalizaron hacia los más pobres, se privatizaron muchos servicios públicos, se descentralizaron los programas sociales para acercar el Estado a los ciudadanos, se crearon subsidios a la demanda para sustituir los ineficientes subsidios a la oferta y se introdujeron mecanismos de mercado en el funcionamiento del sector público (Raczynski, 1999). En esta época se libró una cruenta batalla entre el mercado y la intervención estatal a quien se le tildó de ineficiente por los fallos del sector público.

A inicios de la década de los ochenta estalló la crisis de la deuda externa marcando un punto de inflexión en la historia económica de América Latina y el Caribe. Algunos países entraron en

cesación de pagos por su imposibilidad financiera de pagar la deuda contraída. Las medidas encaminadas a superar la crisis provocaron mayor contracción del aparato productivo. El impacto sobre la capacidad productiva, el empleo y las condiciones sociales fue de tal magnitud que la CEPAL denominó a este periodo como una década perdida (Ocampo, 2014).

En la segunda mitad de los ochenta y a lo largo de los noventa se dio énfasis al ajuste estructural para equilibrar las finanzas públicas e implantar un nuevo modelo de desarrollo con predominio del mercado. El conjunto de reformas impuestas por los organismos multilaterales de crédito era una condición ineludible para el otorgamiento de apoyo financiero para salir de la crisis, sin importar que una proporción importante de la sociedad pagaría los costos de las transformaciones institucionales.

John Williamson en 1989 planteó los componentes básicos del programa de ajuste económico aplicable a las economías en desarrollo que afrontaban crisis de pagos internacionales. A este programa se le conoce como el «Consenso de Washington»⁹, el cual representaba la ideología de los organismos financieros multilaterales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial) más el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, exigían a los países en desarrollo como condición obligatoria para el otorgamiento de créditos y ayuda financiera.

Según Williamson (1991), los temas sobre los cuales existiría acuerdo eran: disciplina presupuestaria, cambios en las prioridades del gasto público (de las áreas menos productivas hacia la sanidad, la educación y las infraestructuras), reforma fiscal encaminada para asegurar bases imponibles más amplias y tipos marginales moderados, liberalización financiera (especialmente de los tipos de interés), búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos, liberalización

⁹ "Washington" significa el complejo político-económico-intelectual integrado por los organismos internacionales (FMI y BM), el Congreso de los Estados Unidos de América, la Reserva Federal, los altos cargos de la Administración y los grupos de expertos estadounidenses.

comercial, apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas, privatizaciones, desregulaciones y garantía de los derechos de propiedad. También se incluyó medidas enfocadas a lograr: a) un marco macroeconómico equilibrado, b) un gobierno de menores dimensiones y más eficiente (Estado minimalista), c) un sector privado eficiente y en expansión y d) políticas destinadas a la reducción de la pobreza focalizada.

En este marco, los Programas de Transferencias Monetarias Condicionadas (PTMC) jugaron un papel estratégico al convertirse en un dispositivo estratégico de las políticas sociales en América Latina en la segunda mitad de los noventa. Estos programas fueron concebidos por el Banco Mundial con un doble objetivo: por un lado, mejorar la formación de capital humano en jóvenes y niños en sujeción a las teorías de Schultz (1961) y Becker (1964) y, por otro, mejorar los ingresos de la población pobre para reactivar su consumo individual.

6.2. El Consenso de Washington y la política laboral

En los años ochenta, la crisis de desempleo había adquirido dimensiones extraordinarias por el impulso a las empresas transnacionales y la implementación de medidas de política neoliberales surgidas del Consenso de Washington, expresadas en recortes considerables de gasto público y de programas sociales, privatizaciones de empresas públicas a ultranza, impulso a la apertura comercial como opción a la integración global, desmonte de controles de precios, eliminación de subsidios y subvenciones, desregulación para la libre operación de los mercados, reformas laborales y pensionales y reducción de costos laborales inspirados en la economía por el lado de la oferta para ajustar la relación capital-trabajo a los vaivenes de las necesidades de las empresas y a los cambios en el ciclo económico, entre otros.

Las transformaciones al mercado de trabajo estaban contenidas en la décima recomendación centrada en la desregulación como estrategia para alentar la libre competencia y el funcionamiento

pleno de los mercados, incluido el mercado de trabajo. El Consenso de Washington es un claro ejemplo de «*policy transfer*» como fenómeno en expansión desde los centros de poder hacia los territorios dominados. En este tipo de políticas públicas, la decisión tomada por un gobierno influye, de un modo u otro, en la toma de decisiones posteriores de otro gobierno que se supone formalmente independiente (Rubio, 2002).

La implementación de políticas de desregulación del mercado de trabajo y demás políticas económicas conexas se expandió en la región latinoamericana en los noventa como una pandemia, no por convencimiento propio de los gobiernos de turno sobre las bondades de este tipo de reformas, sino como una obligatoriedad para el acceso al financiamiento internacional por medio del cual se podrían viabilizar y sostener los programas de reestructuración de deuda externa. A diferencia de lo ocurrido en los demás países de la región, en Colombia el Consenso de Washington fue asumido con más disciplina y celeridad. El mayor número de reformas contabilizadas en el país se realizaron a principios de los noventa y el discurso político fue tan convincente que los esfuerzos para superar las trabas de la oposición en el Congreso de la República fueron mínimos. En este sentido, cabe resaltar, que:

Las políticas públicas son solo están determinadas por el marco institucional, por las organizaciones que las acogen y reproducen, las leyes que les dan vida y los valores y principios que las justifican. Están influidas también por los discursos con los que se definen los problemas, se legitiman las decisiones, se difunden los resultados y se entienden los procesos (Cejudo, 2008, p. 1).

El discurso político a principios de los noventa popularizó la urgencia de las grandes reformas como algo necesario e ineludible invocando los errores y desventajas del viejo modelo económico, gracias a lo cual, no hubo mayor resistencia a su aprobación y puesta en marcha. Afortunadamente, el transcurrir del tiempo ha mostrado que sus efectos e impactos no fueron tan exitosos como se espera, haciendo visible la fragilidad económica y social. Al fin y al cabo:

las políticas son algo más amplio que la legislación y las regulaciones gubernamentales. [...] es una categoría analítica cuyos contenidos son determinados por el analista, no por el hacedor de las políticas. [...] Una política puede considerarse en última instancia como un curso de acción o de inacción, en vez de acciones de decisiones específicas. [...] Las políticas existen no por intuición sino por interrogación de los fenómenos políticos (Hecló, Hugh H., 1973 como se citó en Aguilar, 2010, pp. 98-99).

No todos están de acuerdo que la inacción como comportamiento pasivo del Estado no debería ser parte de la política pública, pero la no intervención estatal puede ser la mejor estrategia en un momento determinado (Aguilar, 1992). Matizando esta afirmación en el contexto del Consenso de Washington se podría argumentar que los gobiernos latinoamericanos mostraron una postura de inacción ante las reformas económicas exigidas, limitándose a su acatamiento en lugar de su organización en bloque como región como estrategia de la resistencia y de exigencia de flexibilización de las medidas atendiendo los casos particulares de cada nación involucrada.

El Consenso de Washington como la más robusta avanzada neoliberal en América Latina y el Caribe de la mano de conjunto de políticas públicas transferidas por los organismos multilaterales de crédito cuyo éxito en su implementación se traduciría en la disciplina y celeridad con la cual se ejecutarían los programas de ajuste estructural con leves diferencias en los distintos países (fórmula homogénea y con resultados más o menos previstos) como lo describiría Rosanvallon (2007), las reformas de los noventa y posteriores, erosionaron la confianza de los ciudadanos en sus dirigentes y en sus instituciones políticas, con la salvedad, de que hoy, una porción no despreciable de electores continúan votando por el partido liberal colombiano como promotor directo del proceso aperturista; posiblemente, sin dimensionar suficientemente la gravedad del problema, la decisión política y el diseño de la política, más que su misma implementación (Pardo et al., 2018).

6.3. Balance de las políticas de reforma laboral en Colombia: ¿Avances o retrocesos?

La historia de las instituciones laborales colombianas gira alrededor del Código Sustantivo de Trabajo expedido en 1950. [...]. Los cambios que desde entonces se han introducido en las instituciones laborales del país, se han materializado como reformas al Código Sustantivo de Trabajo (Avella, 2010, p. 2).

El Código Sustantivo de Trabajo (CST) reglamenta el trabajo dependiente y subordinado mientras que el Código Civil y el Código de Comercio se aplica al trabajo independiente y a la prestación de servicios a terceros y la Ley 1636 de 2013 como mecanismo de protección al cesante, desarrolla un sistema integral de políticas activas y pasivas de mitigación de los efectos del desempleo y crean algunas condiciones favorables para la reinserción del cesante al mercado de trabajo. Las políticas activas buscan la activación laboral mediante la capacitación, la orientación laboral, los subsidios a la contratación y la asistencia para la búsqueda de empleo; las políticas pasivas otorgan apoyo económico a los cesantes, por ejemplo, los seguros de desempleo (González, 2021).

La actual administración (2022-2026) de Gustavo Petro Urrego de ideología de izquierda, radicó el 16 de marzo de 2023 en el Congreso de la República de Colombia, un proyecto de reforma laboral denominado: *Trabajo para el cambio*, que busca proteger y reivindicar los derechos laborales de más de 22 millones de trabajadores y trabajadoras. Esta propuesta intenta devolverle al empleo su condición de trabajo de decente y garantizar la estabilidad laboral por medio del establecimiento del contrato de trabajo a término indefinido, mayores restricciones al contrato temporal, la formalización del empleo en plataformas tecnológicas, la elevación de los costos de contratación y despido, la formalización del empleo rural, entre otros. Como lo ha manifestado la Ministra de Trabajo Gloria Inés Ramírez, la reforma no busca la generación de nuevos puestos de trabajo ni tampoco el combate a la informalidad, sino más bien, propone devolverle derechos a la fuerza de trabajo que le fueron arrebatados a partir de 1990. Lo cierto es, que el proyecto de reforma

ha tensionado más las relaciones laborales. Bonilla et al. (2023), afirman que, si se aprueba el texto de la reforma tal como fue presentado, la economía colombiana perderá 354 mil empleos formales en un periodo de tres a cuatro años, incrementándose la informalidad laboral en 2.1%.

En materia laboral los esfuerzos gubernamentales a partir de los noventa se han enfocado en la lucha frontal contra el desempleo en cualquiera de sus facetas, ya sea por vía de mayor crecimiento económico o por la reducción de los costos laborales. Estos últimos han ocupado el centro de los debates políticos y de la concepción ideológica de sus animadores, así como de la estructura técnica de las reformas. El discurso de la flexibilidad ha mantenido su vigor en los cambios prometidos en los contenidos de las reformas laborales y tributarias llevadas a cabo en el país. El diagnóstico de la ortodoxia se mantiene vigente al descargar la culpabilidad del mal funcionamiento del mercado de trabajo o de los múltiples mercados de trabajo a las excesivas rigideces institucionales como producto de una legislación garantista y obstaculizadora.

6.3.1. La excesiva confianza en el crecimiento económico como solución al persistente desempleo.

Es habitual escuchar que tanto políticos como académicos en los diversos medios de comunicación y en las publicaciones científicas, respectivamente, se refieren al crecimiento económico como la fuente de riqueza y de creación de empleo aseverando que una mayor tasa de crecimiento de PIB per cápita significa más empleo y menor desempleo. En esta mirada económica del crecimiento económico la calidad de empleo se mantiene oculta, únicamente se revela el número de puestos de trabajo que cada gobierno de turno pretende crear.

El PIB real es el indicador por excelencia del nivel de actividad económica. Por un lado, es igual a la suma del consumo de los hogares, la inversión de las empresas, el gasto en consumo de gobierno y el saldo de exportaciones menos importaciones. Por otro lado, es también la suma de

las rentas que reciben los trabajadores, el excedente bruto de explotación que perciben los propietarios del capital (empresarios) y los impuestos sobre la producción recibida por el gobierno.

En principio, parece obvio que el PIB y el número de ocupados han de estar asociados. Al fin y al cabo, para producir más bienes y servicios suele ser necesario ocupar a más trabajadores. Sin embargo, esta relación no es fácil de identificar. Más bien se trata de una relación turbulenta (Jimeno, 2016). Para empezar, varía en el tiempo y en el espacio. Estas diferencias se explican porque en la relación entre el crecimiento del PIB y la creación de empleo intervienen muchos factores, algunos susceptibles de cuantificar y otros de índole cualitativa no mensurables. Así, en dicha relación, no es lo mismo que la economía esté en recesión que en expansión y, tampoco que la actividad económica crezca impulsada por una mayor demanda o por otras razones. En el corto y largo plazo, las condiciones que determinan las variables económicas suelen ser distintas según el horizonte elegido.

En el corto plazo resulta más importante la tasa de crecimiento del PIB, mientras que en el largo plazo lo verdaderamente relevante es el crecimiento de la productividad media del trabajo y la productividad total de los factores (PTF), llamada por los economistas como cambio técnico, progreso tecnológico (Solow, 1956, 2018) o jocosamente, «una medida de nuestra ignorancia», puesto que en verdad, pese a los esfuerzos científicos y a los avances de la ciencia económica, no existe una explicación satisfactoria de cómo surge el residuo de Solow.

Como lo expone Jimeno (2016), la relación entre el crecimiento del PIB y la creación de empleo es ampliamente incomprendida y turbulenta. Este autor señala que, no suelen existir relaciones unidireccionales de causalidad entre aquellas variables que constituyen el objeto de estudio de la economía. Al contrario, los agentes económicos toman decisiones teniendo en cuenta muchos factores, relativos tanto al pasado como al presente y al futuro; y las interacciones entre ellos son múltiples, complejas y se dan en distintas direcciones colocando en tela de juicio el

razonamiento de la típica relación de causalidad entre x e y , ampliamente desarrollada y difundida por la teoría econométrica.

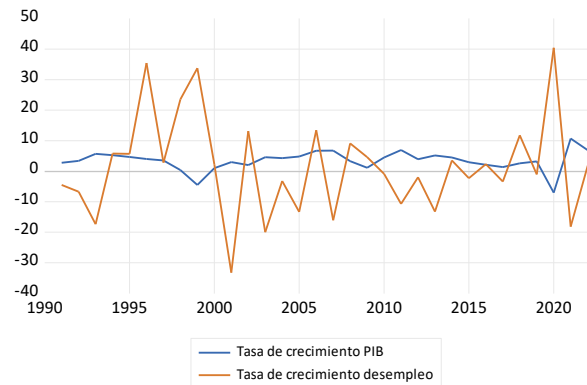
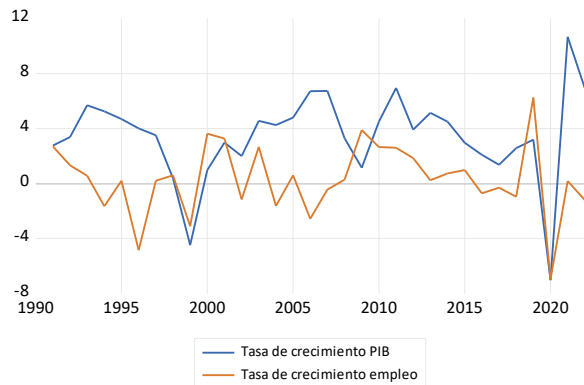
Si el crecimiento del PIB es capaz de explicar por sí solo la creación de empleo (nótese que en este razonamiento de tipo positivo no se está hablando de la calidad o de los atributos que debe reunir un trabajo digno, pues, esta categoría queda excluida del análisis cuantitativo), el interrogante más simplista, como lo afirma Jimeno (2016) debería ser: ¿cuánto crecimiento es necesario para que aumente el empleo? Para este autor, esto lleva implícita una creencia a favor de una determinada orientación de política económica, aquella que reclama para el Estado un papel más activo a la hora de impulsar el gasto público y, con ello, la demanda agregada y la actividad económica (teoría keynesiana) o la teoría neoclásica con una visión totalmente opuesta, según la cual, el libre mercado y la libre competencia disminuyen los costos de producción (incluidos los costos laborales), aumentando la producción, que conduce a una disminución de precios y a un incremento de la demanda, lo que a su vez, aumenta la producción (mayor crecimiento económico) en un círculo indefinido.

Si las relaciones económicas entre el PIB y el empleo, por un lado y entre el PIB y el desempleo, por otro, la línea de color azul que representa la tasa de crecimiento del PIB de Colombia en el periodo 1980-2020 y la línea de color naranja que representa la tasa de crecimiento del empleo y del desempleo en el mismo periodo respectivamente, se superpondrían perfectamente, lo cual se no muestra en la Figura 10, aunque la relación entre el PIB y el empleo es positiva y la relación entre el PIB y el desempleo es negativa como correctamente predice la teoría económica. La figura de dispersión del panel c) muestra una relación negativa entre la tasa de crecimiento del PIB y la tasa de crecimiento del desempleo, muchos de los puntos están alejados de la recta de regresión lineal evidenciando residuos apreciables entre la media y el valor predicho, admitiéndose una relación inexacta entre el crecimiento económico y el desempleo.

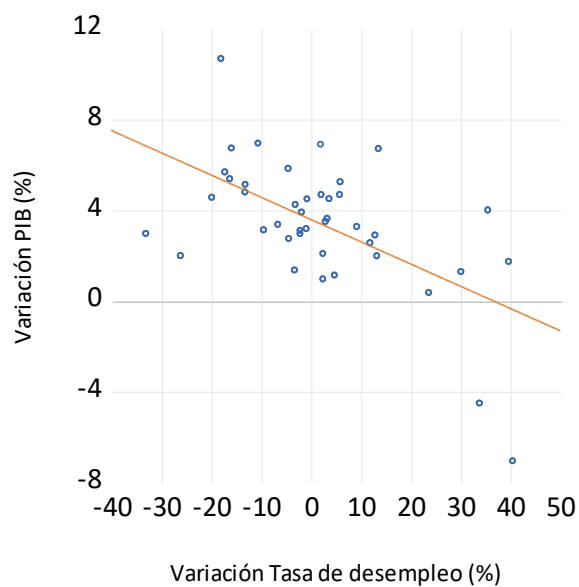
Figura 10: Relación entre el PIB, el empleo y el desempleo en Colombia 1980-2020

a) Relación entre el PIB y el empleo

b) Relación entre el PIB y el desempleo



c) Figura de dispersión PIB versus desempleo



Fuente: elaboración propia.

La tradición neoclásica trató de dar una lúcida respuesta a la pregunta recurrente entre los economistas en la década de los sesenta: ¿cuánto crecimiento económico es necesario para disminuir el desempleo, de modo, que una economía alcance el nivel de pleno empleo¹⁰? Nace así, una famosa regularidad empírica enunciada en 1962 conocida como Ley de Okun en honor a su

¹⁰ Corresponde al PIB potencial que alcanzaría una economía bajo una situación de pleno empleo.

autor, el economista Arthur M. Okun (1962). Esta ley plantea que el desempleo acarrea enormes costos económicos y sociales intertemporales por sus efectos depresivos. Para Okun (1962):

desaprovechar por completo un año de producto potencial puede influir en el Producto Nacional Bruto (PNB) potencial futuro, en la medida en que bajas tasas de utilización y, en consecuencia, bajos beneficios y rentas personales sean las causantes de una baja inversión en instalaciones, equipo, investigación, vivienda y educación, el crecimiento del producto potencial sería retardado (p. 2).

Conviene probar para la economía colombiana la relación inconstante entre el PIB y el desempleo en el marco de la Ley de Okun con series temporales correspondientes al periodo 1980-2022 mediante un modelo econométrico expresado en primeras diferencias (series no estacionarias), a partir de la siguiente especificación:

$$\Delta U_t = \beta_0 + \beta_1 Y_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

Dónde: ΔU_t = Cambio en el desempleo real; β_0 = término constante que indica la tasa de variación del desempleo de largo plazo dada por factores estructurales, tales como demográficos, institucionales, tecnológicos, etc.; β_1 = Factor que relaciona los cambios en el desempleo con los cambios en la producción, el cual refleja la relación dinámica entre las variaciones del desempleo y el crecimiento económico de largo plazo.; Y_t = PIB real; ε_t = Término de error.

Al estimar el modelo por mínimos cuadrados ordinarios, se obtiene los siguientes resultados (Anexo 2):

$$\hat{U}_t = 13,29 - 3,4 * Y_t \quad (3)$$

$$(3,3917)^{11} (0,7602)$$

$$R^2 = 33,12\%; \bar{R}^2 = 31,45\%; DW = 1,922404$$

β_1 = Coeficiente de Okun calculado a partir: $\beta_1 = 3.4$ entonces: $1/\beta_1 = 1/3.4 = 0.3$

¹¹ Los valores entre paréntesis corresponden a los errores estándar.

En el caso colombiano en el periodo analizado, de acuerdo con la interpretación literal de Okun (1962), por cada punto porcentual de crecimiento del producto nacional (PIB), la variación en el desempleo sería de -0.3 puntos porcentuales y; de manera equivalente, el incremento en un punto porcentual de la tasa de desempleo reduce en 3.4 puntos porcentuales el producto nacional. Dicho en otras palabras, si el PIB aumenta en 1% el desempleo disminuiría en 0.3% y si el desempleo se incrementa en 1% entonces el PIB se reduciría en 3.4%. Nótese que la Ley de Okun predice para Colombia una relación de 1 a 3.4 en comparación con los cálculos efectuados por Arthur Okun para los Estados Unidos de 1 a 2 en el periodo 1947:2-1960:4 con series de frecuencia trimestral. Considerando esta observación empírica, la economía colombiana debería crecer 3.4 puntos porcentuales en términos reales para que la tasa de desempleo disminuya en un punto porcentual.

Ahora, demostraré que el valor del coeficiente de Okun (β_1) puede cambiar al alterar el periodo de análisis. Considerando el periodo 2001:1-2022:4 con series de tiempo de frecuencia trimestral tomados del sistema de cuentas nacionales del DANE, se estima el siguiente modelo econométrico en primeras diferencias (Anexo 2), así:

$$\hat{U}_t = 2.20 - 2.37 * Y_t \quad (4)$$

$$(0.8444) (0.2306)$$

$$R^2 = 32.20\%; \bar{R}^2 = 29.75\%; DW = 2.068651$$

Dónde: $\beta_1 = 2.37$ entonces: $1/\beta_1 = 1/2.37 = 0.4$

Ahora bien, por cada punto porcentual de crecimiento del producto nacional, la variación en el desempleo sería de - 0,4 puntos porcentuales y; de manera equivalente, el incremento en un punto porcentual de la tasa de desempleo reduciría en 2.4 puntos porcentuales el producto nacional. Nótese que la relación de desempleo a producto se redujo de 1:3.4 a 1:2.4; lo cual sugiere que,

ahora el esfuerzo en crecimiento económico de Colombia es menor (2.4%) con respecto a una posible meta de disminuir el desempleo en 1%. Esta es una evidencia más de que la famosa Ley de Okun como regla empírica es inconstante e inexacta como todas las relaciones entre variables económicas a pesar de la sofisticación de las técnicas estadísticas y econométricas que puedan incorporarse al análisis económico.

$$\widehat{Empleo} = -3.5122 + 0.4817 * LPIB_t \quad (5)$$

(0.3009) (0.0223)

$$R^2 = 96.88\%; \bar{R}^2 = 96.67\%; DW = 1.937573$$

Nota: Las variables endógenas y exógena están expresadas en logaritmos naturales.

$$\widehat{Empleo} = -0.7668 + 0.3748 * PIB_t - 0.040 * PTF_t \quad (6)$$

(0.8475) (0.1654) (0.0017)

$$R^2 = 41.40\%; \bar{R}^2 = 32.39\%; DW = 1.755140$$

Nota: Las variables endógenas y exógenas están expresadas en tasas de crecimiento anual.

$$\widehat{Empleo} = -2.9818 + 0.2194 * LPIB_t + 0.2237 * LPIB_{t-1} - 0.0031 * PTF_t \quad (7)$$

(0.2292) (0.0771) (0.0722) (0.0012)

$$R^2 = 98.56\%; \bar{R}^2 = 98.20\%; DW = 1.677339$$

Nota: Las variables endógenas y exógenas están expresadas en logaritmos naturales con la variable PIB rezagada un periodo.

$$\widehat{Empleo} = -0.3585 + 1.0020 * PIB_{t-1} - 0.0636 * PL_t - 0.5390 U_{t-1} \quad (8)$$

(0.1148) (0.0512) (0.0655) (0.0850)

$$R^2 = 74.98\%; \bar{R}^2 = 73.76\%; DW = 2.095493$$

Nota: Las variables endógenas y exógenas están expresadas en tasas de crecimiento anual.

Los tres modelos comentados son estadísticamente significativos, así: en el primero el producto nacional explica el 96.88% de las variaciones del empleo en su media, si el PIB crece en un punto porcentual entonces el empleo crecerá en su media 0.4817 puntos porcentuales; en el segundo, el PIB más la productividad total de los factores explican 41.40 puntos porcentuales de

las variaciones del empleo en su media, si el PIB crece en un punto porcentual entonces el empleo aumentará en 0.3748 puntos porcentuales en su media; tercero, el PIB actual más el PIB del año anterior junto con la PTF explican un 98.56 puntos porcentuales de las variaciones del empleo en su media, si el PIB crece en un punto porcentual entonces la media del empleo aumentará 0.4431 puntos porcentuales ($0.2194 + 0.2237 = 0.4431$) y; cuarto, el PIB más la productividad laboral media¹² (PL) explican un 74.98 puntos porcentuales de las variaciones del empleo en su media, si el PIB crece en un punto porcentual entonces el empleo aumentará en 1.0020 puntos porcentuales en su media (Anexos 3 a 6).

En suma, la ley de Okun es inconstante, es decir, que la relación entre el crecimiento del PIB y del empleo depende fundamentalmente de las fuentes que causan las fluctuaciones de estas variables. Estas fluctuaciones también dependen de las decisiones económicas que toman a diario los millones de consumidores y productores y que están condicionadas a un conjunto extenso de factores. Por ello, los umbrales de crecimiento del PIB a partir de los cuales se crea empleo son muy poco informativos sobre el funcionamiento del mercado de trabajo, no pueden utilizarse como representación de relaciones causales absolutas y, por consiguiente, resultan ser ineficaces para fundamentar políticas económicas eficaces en la lucha contra el desempleo (Jimeno, 2016), aunque muchos países siguen siendo fieles a la aplicación de esta regla empírica.

Los cuatro modelos econométricos anteriores, todos válidos estadísticamente, muestran que el crecimiento del producto nacional determina en gran medida la creación de empleo (a mayor producción, mayor empleo y viceversa) como la teoría económica lo predice y las autoridades económicas lo aceptan sin mayor debate. También es cierto, que el empleo depende de lo que suceda con el comportamiento de la producción nacional en el periodo anterior, de la productividad

¹² Expresada como el cociente entre la producción nacional y la población ocupada, lo cual denota a la producción por trabajador ocupado.

total de los factores, de la productividad media del trabajo y de otros factores, inclusive cualitativos, que no admiten medición alguna. La capacidad explicativa de las variables independientes también varía dependiendo del modelo econométrico utilizado; el PIB es capaz de explicar el 97.0% del empleo como en el caso del primer modelo, como tal solo el 41% en el caso del segundo modelo. Esto depende de la frecuencia de las series de tiempo tomadas (sin son trimestrales o anuales) y de las unidades de medida de las variables consideradas (valores absolutos, valores expresados en logaritmos naturales o valores expresados en tasas de crecimiento o tasas de aceleración).

Al examinar el desempleo en su relación causal con el crecimiento del producto nacional colombiano, los resultados no son tan satisfactorios como los expresados arriba con el empleo u ocupación. Al regresar la tasa de crecimiento del PIB con la tasa de desempleo en el periodo 1980-2022 utilizando series temporales anuales, se muestra que las variaciones en la tasa de crecimiento del PIB solo explican el 33.12% (un tercio) de las variaciones en la tasa de desempleo en forma negativa (a mayor producto, menor desempleo y viceversa). Si la tasa de crecimiento del PIB es de un punto porcentual entonces la tasa de desempleo en su media disminuirá en 3.38 puntos porcentuales; en suma, se requiere que el producto se incremente en 3.4 veces para que el desempleo disminuya en un punto.

$$\widehat{Desempleo} = 13.2941 - 3.3833 * PIB_t \quad (9)$$

$$(3.3916) \quad (0.7602)$$

$$R^2 = 33.12\%; \bar{R}^2 = 31.45\%; DW = 1.922404$$

Nota: Las variables endógenas y exógenas están expresadas en tasas de crecimiento anual.

De lo anterior se desprende, que la disminución del desempleo no depende exclusivamente del buen comportamiento del producto nacional (al menos, no depende en dos tercios). Esta medición pone en tela de juicio al argumento universal de la teoría neoclásica que expresa que, para combatir el desempleo, las economías están obligadas a crecer más, ojalá de modo incesante. La mirada de los neoliberales se funda en el crecimiento económico como propiciador de bienestar

material y los esfuerzos de la teoría como paradigma dominante y la política económica como acción estatal se alinean para crear las condiciones que promuevan el crecimiento económico como fórmula mágica. De ahí, la posición ideológica de los economistas de la oferta en disminuir a toda costa los costos de producción (incluidos los costos laborales) y de aumentar la productividad total de los factores para crecer sostenidamente en el largo plazo.

A este conjunto de interpretaciones económicas, se debe agregar al final la condición *ceteris paribus*, para expresar que los efectos de las variables explicativas sobre la variable dependiente sean válidos, las demás variables deben obligadamente permanecer constantes, es decir, no variar con el propósito de aislar el efecto de cada variable explicativa sobre la variable explicada (en este caso, el empleo). De este modo, la teoría económica establece una relación causal (método hipotético deductivo) para explicar y predecir los determinantes del empleo y también del desempleo con variables de control de política.

6.3.2. El crecimiento económico es incapaz de cargar con todo el desempleo

El PIB de Colombia en términos reales durante el siglo XX y lo corrido del XXI no ha tenido crecimientos extraordinarios. El mayor crecimiento de la producción nacional se dio durante las tres primeras etapas del siglo XX (1905-1975), es decir, antes del proceso aperturista. El PIB per cápita como principal indicador de bienestar económico descendió considerablemente de 3,4% entre 1905-1924 a 1.82% entre 1976-2000. El crecimiento económico entre 2001-2022 fue de 3.63% con un crecimiento del PIB por persona de 1.73% (Tabla 7). Este panorama no es nada halagador si se considera que el empleo depende del crecimiento económico.

Tabla 7: Crecimiento económico de Colombia 1905-2022 (tasas de crecimiento anual medias)

Periodo	PIB real (1975=100)	PIB real (1994=100)	PIB real (2015=100)	Población	PIB per cápita (1975=100)	PIB per cápita (1994=100)	PIB per cápita (2015=100)
1905-2000	4,56	4,72	-	2,34	2,18	2,33	-

1905-1924	5,43	5,43	-	1,96	3,40	3,40	-
1925-1950	4,42	4,42	-	2,21	2,16	2,16	-
1951-1975	4,94	5,02	-	2,88	1,99	2,08	-
1976-2000	3,52	4,04	-	2,18	1,31	1,82	-
2001-2022*	-	-	3,63	1,21	-	-	1,73

Cálculos Grupo de Estudios de Crecimiento Económico (GRECO) con base en cifras de población de Flórez (2000 y revisiones posteriores) y cifras del PIB de CEPAL (1975). Banco de La República, DANE y estimaciones del PIB de 1905-1924 de GRECO.

*Cálculos del autor con datos del sistema de cuentas nacionales DANE.

Fuente: Banco de La República (GRECO).

La ecuación fundamental del crecimiento económico desarrollada por Solow (1957) permite medir las fuentes de dicho crecimiento a fin de determinar si este obedece a la acumulación de factores productivos o al aumento de la eficiencia económica medida por la productividad total de los factores (residuo de Solow). A partir del sistema de cuentas nacionales del DANE periodo 2005-2022 y aplicando el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), se calculó la participación del trabajo (θ) y la participación del capital en la producción ($1-\theta$). El valor encontrado de la participación del capital en el PIB es similar al índice de capacidad instalada (UCI) calculada por FEDESARROLLO, cuyo valor es de 0.60.

$$\Delta Y/Y = 8.47\%; \Delta L/L = 5.97\%; \Delta K/K = 9.80\%; \theta = 0.61; (1-\theta) = 0.39 \quad (10)$$

Reemplazando en la ecuación 10, se tiene:

$$8.47\% = [(0.39) * 5.97\%] + (0.61 * 9.80\%) + \Delta A/A$$

$$8.47\% = 2.33\% + 5.98\% + \Delta A/A$$

$$\Delta A/A = 8.47\% - 2.33\% - 5.98\% = 0.16\%$$

θ = elasticidad del producto ante cambios en el capital

La economía colombiana en el periodo 2000-2019 creció en 4.48%, el 61.8% gracias a la acumulación de factores productivos ($\Delta L/L = 1.43\%$ y $\Delta K/K = 1.34\%$) y tan solo 38.2% (1.71%) por cambio técnico. Comparando los datos de la PTF obtenidos anteriormente con los valores calculados

por Urrutia (2013) para Colombia en el siglo XX se muestra que el mayor cambio tecnológico se registró en los periodos 1905-1924 y 1925-1950 con 3.78% y 2.25%, respectivamente. El último cuarto del siglo XX el país creció por acumulación de capital y trabajo con un progreso tecnológico próximo a cero (0.09%), muy similar a lo ocurrido en las dos primeras décadas del siglo XXI, periodos caracterizados por una productividad muy baja.

Durante los dos decenios del presente siglo, la participación del cambio técnico en el país ha sido muy bajo (apenas de 1.71%), restándole a la economía la posibilidad de ser más competitiva y de generar más y mejores empleos. Este aspecto explica parcialmente, el bajo desempeño y, por qué no, gran parte del fracaso de las reformas laborales en cuanto a la formalización y generación de empleo, que los gobiernos de turno prometieron con tanto ahinco (Tabla 8).

Tabla 8: Fuentes del crecimiento económico en Colombia 1905-2019

Periodo	$\Delta Y/Y$	$\Delta K/K$	$\Delta L/L$	$\Delta A/A$
1905-1996	4,74	1,40	1,43	1,90
1905-1924	5,43	0,52	1,14	3,78
1925-1950	4,42	1,06	1,11	2,25
1950-1975	4,94	1,89	1,55	1,51
1925-1975	4,75	1,47	1,34	1,94
1976-1996	4,07	2,04	1,94	0,09
2005-2022*	4,48	1,34	1,43	1,71

* Cálculos del autor con datos de Penn World Table 10.01

Fuente: Banco de La República (GRECO).

6.3.3. ¿El pleno empleo en riesgo?

Keynes (2003) profundamente influido por la Gran Depresión de los años treinta, se preguntaba reiterativamente, si el capitalismo era capaz de generar por sí mismo suficiente trabajo para toda la población económica activa. Minsky (1986) concluye que para los pensadores keynesianos y poskeynesianos, el capitalismo es incapaz de generar suficientes empleos para aquellas personas que quieren trabajar; de ahí que, el gobierno tiene que actuar como empleador

de última instancia para corregir este desequilibrio recurrente. Esto justifica la importancia de la generación de empleo por medio de mecanismos gubernamentales a través del gasto público corriente y de inversión. Kalecki (1943) al referirse al pleno empleo, subrayó que un alto índice de producción y de empleo no solo beneficia a los trabajadores sino también a los empresarios ya que sus ganancias aumentan.

La Constitución Política de Colombia de 1991 en sus artículos 373 y 374 establece que el Estado «velará por el mantenimiento de la capacidad adquisitiva de la moneda» y que «de manera especial, intervendrá para dar pleno empleo a los recursos humanos». Así pues, el control a la inflación y el pleno empleo de la fuerza de trabajo tiene el rango y la fuerza de propósitos constitucionales, aunque las autoridades económicas y los mandatos de política económica que recaen sobre ellas no siempre son armónicas y están perfectamente empalmadas debido a la asimetría entre el alto grado de autonomía del Banco de la República y el restringido nivel de autonomía del ejecutivo nacional.

El ministro de Hacienda y Crédito Público en representación del presidente de la República integra la Junta Directiva del Banco de la República, conformada por siete personas, incluidos los cinco codirectores. Aparentemente, en el ordenamiento constitucional del país, el control a la inflación tiene mayor prioridad en la agenda nacional que el pleno empleo; contrario, a lo que sucede en los Estados Unidos donde con la expedición de la Ley de Empleo de 1946, se priorizó el pleno empleo sobre los demás objetivos de la política económica estadounidense (Rodríguez, 2018; Arrow, 1974). El Banco desmiente la supremacía de la política monetaria al afirmar que la toma de decisiones a interior de la Junta Directiva se lleva a cabo en consenso con el ministro de Hacienda, así haya discusión y posiciones diversas sobre temas específicos. El proceso de discusión y toma de decisiones entre el Gobierno y el Banco se apoya en documentos técnicos revisados previamente con funcionarios del Ministerio de Hacienda y Crédito Público (Urrutia, 2002).

Como se comentó en un apartado anterior, la discusión en Colombia en torno a las prioridades de la política económica: mantenimiento de la estabilidad del nivel general de precios o la consecución del pleno empleo es un asunto que ha ocupado la atención de la Corte Constitucional cuyo pronunciamiento ha sido claro. La Corte recomienda la articulación y complementariedad de las políticas monetaria, crediticia y cambiaria a cargo del banco central y de la política fiscal de competencia del gobierno nacional, donde la política fiscal con sus instrumentos de gasto público, impuestos y endeudamiento interno y externo es clave para dinamizar el crecimiento económico y el pleno empleo; en cambio, el Banco de la República con su instrumento clásico de tasa de interés de intervención es más efectivo para forzar a la inflación a su baja dentro de las metas propuestas.

El Banco de la República es muy conservador en la adopción de medidas de política económica y en la selección de instrumentos de política como la tasa de interés de intervención y la libre flotación del tipo de cambio. Aún se cree en la existencia de una relación inversa entre la tasa de inflación y la tasa de desempleo conocida en la literatura económica como Curva de Phillips, según la cual, la disminución del desempleo en el corto plazo sería factible gracias al aumento de presiones inflacionistas, que acabarían socavando el poder adquisitivo de los consumidores colombianos.

Desde la publicación del artículo seminal de Phillips (1958), donde este autor inglés estableció una relación inversa entre el desempleo y la tasa de cambio de los salarios monetarios en el Reino Unido el periodo entre 1861-1957, la curva de Phillips adquirió una notable popularidad en la macroeconomía y en las decisiones de política económica en el mundo capitalista. Esta relación:

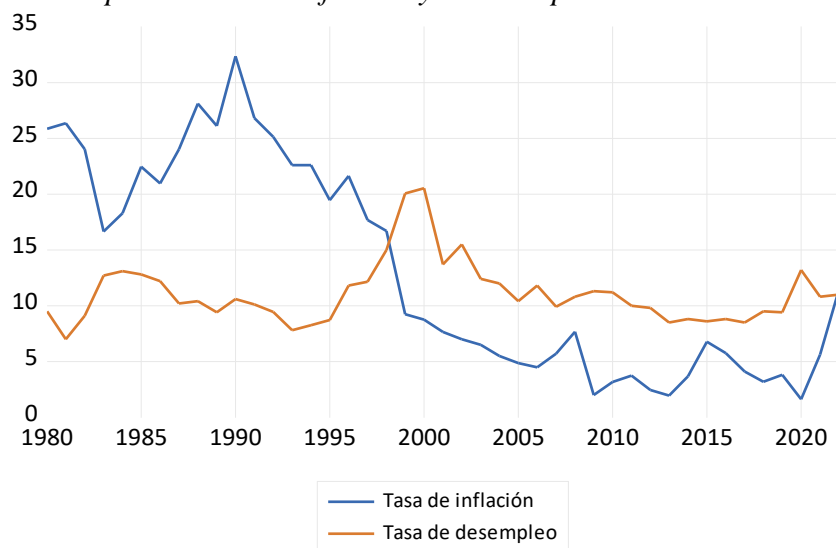
es solamente una descripción empírica que se manifestó correcta en los datos sin ninguna buena teoría especial que explique por qué mostraba esa forma particular, en qué forma

podría cambiar en respuesta a acciones de política económica y bajo qué circunstancias podía volverse inestable (Snowdon & Vane, 1999, p. 438).

Al representar las tasas de inflación y de desempleo de Colombia en el periodo 1980-2022 en una figura de líneas, se aprecia que desde 1980 a 1997 la inflación y el desempleo se relacionaban inversamente con un coeficiente de correlación de -0.74, pero en 1998 esta relación cambio drásticamente; surgió entre la inflación y el desempleo una relación directa con un coeficiente de correlación de 0.41 (a menor inflación menor desempleo y viceversa); inclusive, perdiendo fuerza la relación de asociación entre estas dos variables económicas. Si se toma el periodo completo de 1980-2022, el coeficiente de correlación es de tan solo -0.16.

La Figura 11 sugiere que la relación entre inflación y desempleo no es estable y tampoco opera en una única dirección en el tiempo. Esta aseveración genera ciertas dudas para ser considerada como un hecho estilizado y, menos, como una ley económica. Alrededor de la curva de Phillips suscitan grandes interrogantes, que aún, la teoría económica no ha logrado explicar, aunque para muchos bancos centrales continúa siendo un instrumento valioso de análisis de política económica.

Figura 11: Relación empírica entre la inflación y el desempleo 1980-2022



Fuente: elaboración propia.

La teoría keynesiana predice que la consecución del pleno empleo como propósito nacional requiere de la actuación más activa de la política fiscal a través de sus instrumentos y medidas de política clásicos. A continuación, se aportará evidencia empírica recurriendo a un conjunto de modelos econométricos a favor de los postulados de la teoría intervencionista, según la cual, el pleno empleo se ubica más en el terreno de la demanda agregada que de la producción agregada, en consecuencia, en el corto plazo debe ser estimulada necesariamente por la intervención estatal (Anexos 6 a 11).

En el periodo 2005:1-2022:2 el consumo privado agregado representa el 69% (un poco más de dos tercios de la riqueza de Colombia) de la producción nacional medida por el método del gasto y la inversión privada representa el 21.2%. Dicho, en otros términos, el sector privado constituido por el consumo de los hogares y la inversión de las empresas representa el 90.2% de la economía; de ahí, la preocupación de Lord Keynes por el impulso de la demanda efectiva por parte del Estado mediante gasto gubernamental.

La ecuación 11 (demanda agregada de Colombia 2005:1-2022:2 en logaritmos naturales) explica que si el consumo privado se incrementa en un punto porcentual entonces la demanda agregada crecerá en 0.62 puntos porcentuales. Si los empresarios incrementan su inversión en un punto porcentual entonces la demanda agregada aumentará en 0.22 puntos porcentuales; si el Estado/Gobierno aumenta su gasto público en un punto porcentual entonces la demanda agregada crecerá en 0.18 puntos porcentuales. Con relación al sector externo, un incremento de un punto porcentual en las exportaciones de bienes y servicios hará que la demanda agregada crezca en 0.12 puntos porcentuales mientras que un aumento de un punto porcentual en las importaciones hace que la demanda agregada se contraiga en 0.18 puntos porcentuales.

$$\widehat{DA} = 1.2672 + 0.6242LCP + 0.2171INV + 0.1775LGP + 0.1241LX - 0.1765LM \quad (11)$$

(0.1952) (0.0380) (0.0137) (0.0204) (0.0158) (0.0211)

$R^2 = 99.89\%$; $\bar{R}^2 = 99.88\%$; $DW = 1.877195$

Dónde: DA = Demanda agregada; LCP = Consumo privado; INV = Inversión privada; LGP = Gasto público; LX = Exportaciones de bienes y servicios; LM = Importación de bienes y servicios.

De acuerdo con la ecuación 12 (empleo y consumo privado en Colombia 2005:1-2022:2 en tasas de crecimiento), el consumo privado de los hogares que también se podría considerar como el volumen de ventas agregadas de la economía son determinantes en el empleo. El consumo privado que están en función del ingreso disponible (ingreso total menos impuestos) explica el 39.83% del empleo en la economía colombiana, si el consumo crece en un punto porcentual entonces el empleo aumentará en 0.63 puntos porcentuales, manteniéndose todo lo demás constante.

$$\widehat{Empleo} = -0.2483 + 0.6310CP_t + 0.3680U_{t-1} \quad (12)$$

(0.2624) (0.1137) (0.1451)

$R^2 = 39.83\%$; $\bar{R}^2 = 37.05\%$; $DW = 1.998614$

Dónde: CP_t = Consumo privado

De otra parte, si la inversión privada guiada por las expectativas que tienen los empresarios sobre el futuro (en palabras de Keynes, *animal spirits*) y determinada esencialmente por la tasa de interés como costo del capital, en el caso colombiano explica el 23.65% del empleo. Si la inversión se eleva en un punto porcentual entonces el empleo crecerá en 0.21 puntos porcentuales y viceversa (ecuación 13 - empleo e inversión privada en Colombia 2005:1-2022:2 en tasas de crecimiento)

$$\widehat{Empleo} = 0.1655 + 0.2102INV_t - 0.2770U_{t-1} \quad (13)$$

(0.2651) (0.0352) (0.1176)

$R^2 = 23.65\%$; $\bar{R}^2 = 20.13\%$; $DW = 2.077931$

Dónde: INV_t = Inversión (formación bruta de capital)

Las exportaciones de bienes y servicios colombianas explican el 18.28% del empleo. Si estas crecen en un punto porcentual entonces el empleo crecerá en 0.22 puntos porcentuales y viceversa como predice la ecuación 14 (empleo y exportaciones de bienes y servicios en Colombia 2005:1-2022:2 expresadas en tasas de crecimiento).

$$\widehat{Empleo} = 0.3036 + 0.2197X_t - 0.2522U_{t-1} \quad (14)$$

$$(0.2819) \quad (0.0056) \quad (0.096)$$

$$R^2 = 18.28\%; \bar{R}^2 = 14.50\%; DW = 2.114901$$

Dónde: X_t = Exportaciones de bienes y servicios

Las importaciones de bienes y servicios explican el 25.06% del empleo en la economía colombiana. Si las importaciones crecen en un punto porcentual entonces el empleo aumentará en 0.23 puntos porcentuales puesto que la producción nacional requiere de materias primas e insumos importados, así como de tecnología foránea para la producción de bienes y servicios (ecuación 15: empleo e importaciones de bienes y servicios en Colombia 2005:1-2022:2 expresadas en tasas de crecimiento).

$$\widehat{Empleo} = 0.0359 + 0.2298M_t - 0.2754U_{t-1} \quad (15)$$

$$(0.2528) \quad (0.0323) \quad (0.0993)$$

$$R^2 = 25.06\%; \bar{R}^2 = 21.60\%; DW = 2.059509$$

Dónde: X_t = Importaciones de bienes y servicios

La demanda interna representada en el consumo de los hogares más la inversión de las empresas y el gasto gubernamental explican el 42.96% del empleo. Si la demanda interna crece en un punto porcentual entonces el empleo aumentará en 0.63 puntos porcentuales (ecuación 16: empleo y demanda interna en Colombia 2005:1-2022:2 en tasas de crecimiento)

$$\widehat{Empleo} = -0.2811 + 0.6263DEMIN_t - 0.4138U_{t-1} \quad (16)$$

$$(0.2287) \quad (0.0799) \quad (0.1112)$$

$$R^2 = 42.96\%; \bar{R}^2 = 40.33\%; DW = 1.943961$$

Dónde: $DEMIN_t$ = Demanda interna

El sector externo colombiano representado en las exportaciones netas explica el 9.52% del empleo. Si las exportaciones netas crecen en un punto porcentual entonces el empleo deberá disminuir en 0.006 puntos porcentuales. Este resultado es explicado por el persistente déficit de la balanza comercial a partir del primer trimestre de 2007, asociado a factores como la pérdida de competitividad internacional del país y la alta dependencia de bienes intermedios de origen extranjero, la importación de manufacturas de alto valor tecnológico y bienes de capital como maquinaria y equipo para la industria colombiana (ecuación 17: empleo y exportaciones netas en Colombia 2005:1-2022:2 en tasas de crecimiento).

$$\widehat{Empleo} = 0.4700 - 0.0060XN_t - 0.1974U_{t-1} \quad (17)$$

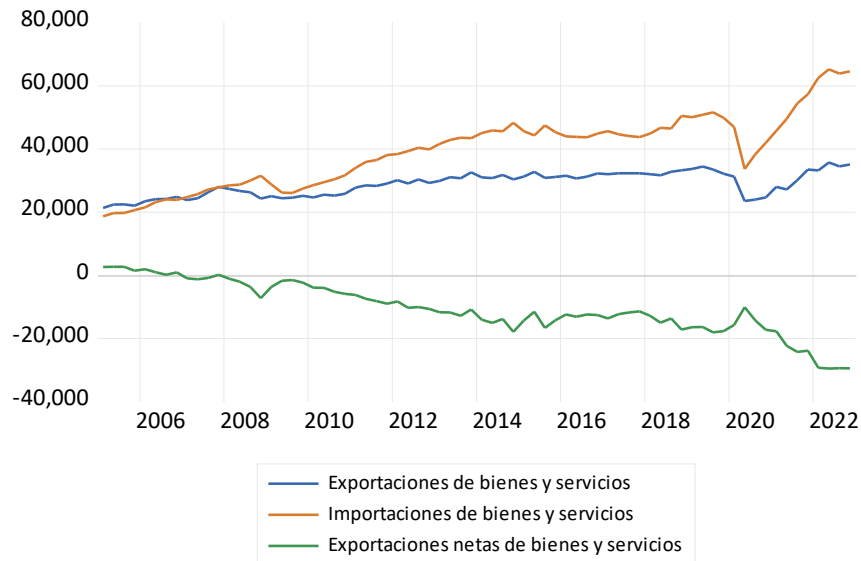
(0.3217) (0.0026) (0.0063)

$R^2 = 9.56\%$; $\bar{R}^2 = 5.39\%$; $DW = 2.075120$

Dónde: XN_t = Exportaciones netas de bienes y servicios (exportaciones menos importaciones)

En la Figura 12, se muestra que el comportamiento de las importaciones ha sido más dinámico que el de las exportaciones a partir de 2007 a pesar de la depreciación del peso colombiano con respecto al dólar, con consecuencias negativas en el empleo.

Figura 12: Exportaciones, importaciones y exportaciones netas Colombia 2005:1-2022:2



Fuente: elaboración propia.

Finalmente, mediante una comparación entre la demanda interna final (economía cerrada) y el sector externo colombiano (economía abierta) considerando los efectos por separado en el empleo, se concluye que la demanda interna en el periodo 2005:1-2022:2 aportó más trabajo que el sector externo. La balanza comercial por su resultado deficitario reduce el empleo. En suma, las medidas de política económica deben enfocarse a la revitalización de la demanda efectiva como Keynes lo señaló en 1936. La actual situación de crisis inflacionaria mundial y las medidas de los bancos centrales de incrementar las tasas de interés de intervención han terminado por castigar el pleno empleo a cambio de la contención de la inflación, lo cual no ha cedido terreno a pesar de la elevación del costo del capital y la restricción de los medios de pago. El episodio actual ha puesto en tela de juicio el argumento de la Escuela de Chicago acerca de que la inflación en todo momento y lugar es esencialmente un fenómeno monetario.

6.3.4. El PIB potencial como restricción a la creación de empleo

El PIB potencial¹³ se define como aquel que aísla las fluctuaciones de carácter cíclico o transitorio, que generan desviaciones de su tendencia de mediano y largo plazo. Permite calcular la brecha de producto entendida como la diferencia porcentual entre el PIB observado y el PIB tendencial, método empleado para definir medidas de política económica con respecto al ciclo (Dirección Técnica Comité Autónomo de la Regla Fiscal, 2022).

La estimación del PIB potencial en Colombia es esencial para el cálculo de la regla fiscal de conformidad con la Ley 1473 de 2011 cuyo propósito es garantizar la sostenibilidad a largo plazo de las finanzas públicas y su contribución a la estabilidad macroeconómica del país. Si el PIB observado está por debajo del PIB potencial, la regla fiscal le concede al Gobierno más espacio para programar un Balance Primario Neto Estructural (BPNE) menor y viceversa. En la Tabla 9 se muestra la proyección del PIB potencial real para Colombia en el periodo 2022-2033 calculado por el Comité Autónomo de la Regla Fiscal. De acuerdo con la estimación del PIB potencial de 3.24% promedio anual en términos reales, esta cifra se interpreta como el máximo crecimiento económico con pleno uso de los factores productivos que alcanzaría el país, el cual proporciona elementos analíticos para más o menos pronosticar el crecimiento del empleo y la reducción de la tasa de desempleo.

Tabla 9: *Proyección del PIB potencial Colombia 2022-2033*

Periodo	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
PIB potencial (%)	2,73	2,90	3,48	3,24	3,24	3,24	3,24	3,24	3,24	3,24	3,24	3,24

Fuente: Dirección Técnica Comité Autónomo de la Regla Fiscal (2022).

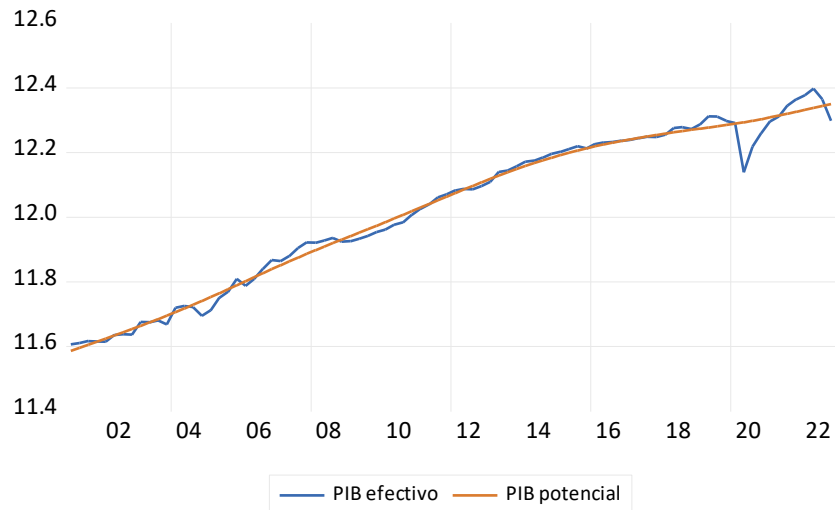
¹³ El PIB potencial es una de las variables esenciales en la toma de decisiones de política monetaria. Esta variable mide la máxima cantidad de bienes y servicios que puede producir una economía sin generar presiones inflacionarias. Cuando la demanda agregada es inferior a la capacidad de producción, la brecha es negativa, lo cual puede resultar en mayor holgura en el mercado laboral y menor inflación. Al contrario, durante los períodos en que la brecha es positiva se espera un mercado laboral más reducido y presiones inflacionistas (Bonilla y Pulido, 2020, p. 36).

Una de las mayores dificultades de la economía (de carácter insuperable), es precisamente es dar explicaciones exactas a fenómenos inexactos y hacer pronósticos sobre objetos desconocidos. Sin embargo, para comprender en algo la cómo opera el PIB potencial es apropiado aportar algunas cifras a la descripción. Así, un PIB potencial real a 2015 de 3.24% de la economía colombiana en cálculos burdos podría significar la creación de 735.875 nuevos puestos de trabajo, es decir, el desempleo caería de 11.1% a 8.05% con el agravante que esta tasa es inferior a la tasa de desempleo no aceleradora de inflación (NAIRU¹⁴ por su sigla en inglés: Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment) estimada en 8.4% para Colombia como se describe más adelante. Este hecho se interpreta como una situación no deseada de presión inflacionista que amerita en teoría sacrificar empleo para estabilizar precios (deflación competitiva).

A partir de series de frecuencia trimestral del PIB en el periodo 2001:1-2022:4 se procedió a calcular el PIB potencial de Colombia a través de un filtro Hodrick-Prescott (1997). En la Figura 13 la línea de color azul representa el PIB efectivo u observado contabilizado por el DANE en el sistema de cuentas nacionales y la línea de color rojo representa el PIB tendencial. Si observa que algunos trimestres la línea azul estuvo por debajo de la línea roja y en otros por encima. Hay un hecho bastante notorio, en 2020 la línea azul se desplazó considerable hacia abajo con respecto a la línea roja, este año corresponde a la pandemia por COVID-19 que provocó que el PIB se reduzca a 6.8% con alto desempleo y aumento de la pobreza monetaria, situación similar a la vivida por Colombia en la Gran Depresión de los treinta.

Figura 13: PIB efectivo y PIB potencial Colombia 2001:1-2022:4

¹⁴ Es también llamada tasa de desempleo no inflacionaria. Esta no corresponde a un dato fijo; por ejemplo, la NAIRU ponderada en 2023 calculada por el equipo técnico del Banco de la República para efectos de la estimación del PIB potencial con fines de política monetaria es de 13% y el desempleo promedio en el corrido de 2023 fue de 11.4%, existiendo una brecha negativa de desempleo de -1.6% (Bonilla et al., 2023). Por desgracia, la NAIRU no es una variable observada y su estimación a través de distintos métodos, no es más que una aproximación, al igual que el PIB potencial.

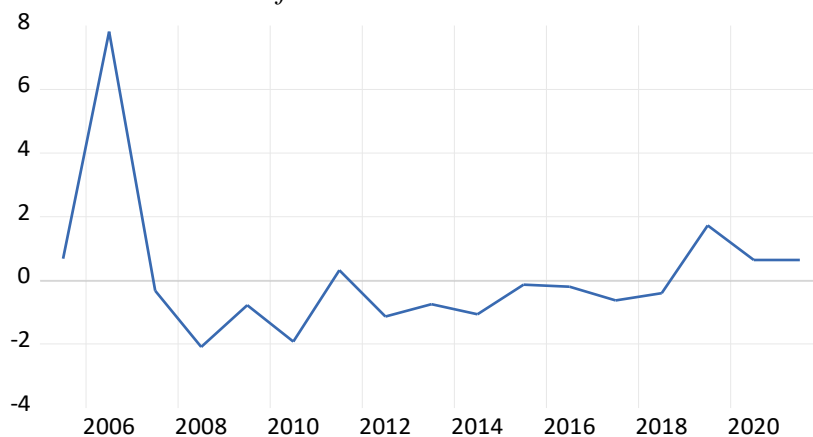


Fuente: elaboración propia.

Cuando la línea azul se mantiene por encima de la línea roja significa que el PIB efectivo creció más que el PIB potencial, es decir, que la demanda agregada es mayor que la oferta agregada (se presentan presiones inflacionistas y la autoridad monetaria actúa subiendo la tasa de interés de intervención para enfriar el consumo, lo cual contrae la producción y, en consecuencia, el empleo); en conclusión, el desempleo disminuye, pero a costa de presiones inflacionistas y, cuando ocurre lo contrario; la oferta agregada creció más deprisa que la demanda agregada con menores presiones inflacionistas, pero con un aumento de desempleo. La situación económica óptima sería que la brecha entre el PIB efectivo y el potencial sea cero para equilibrar la demanda agregada con la oferta agregada sin incurrir en sacrificio de inflación o de empleo, lo cual es teórica y prácticamente imposible debido a que los llamados agentes económicos son personas de carne y hueso que actúan por expectativas y que modifican sus decisiones constantemente. Vale decir, que la economía no opera con la perfección de un reloj suizo o de una máquina de fabricación japonesa; los economistas erróneamente imaginan volver previsible la conducta humana, sin entender que la irracionalidad de los seres humanos es sistemáticamente superior a la racionalidad (Ariely, 2008), que enarbola la teoría económica neoclásica.

Al calcular las tasas de crecimiento anual media en el periodo analizado se concluye que tanto el PIB efectivo como el potencial crecieron a una tasa de 3.41%, resultado bastante similar al pronosticado por el Comité Administrativo de la Regla Fiscal de 3.24% en el periodo 2025-2033. Este valor reviste cierta preocupación porque la creación de empleo y la disminución del desempleo dependen significativamente del crecimiento económico, cuyos resultados son preocupantes; aunado a esto, el pobre desempeño de la productividad total de los factores que a partir de 2007 y hasta 2018 fue negativa, deteriorando aún más, los salarios reales de la clase trabajadora (Figura 14).

Figura 14: Productividad total de los factores en Colombia 2005-2021



Fuente: DANE

A partir de los años ochenta, tras la desacreditación de las ideas económicas keynesianas por la ocurrencia de la estanflación a principios de los setenta, el neoliberalismo dio un giro hacia el control de la inflación, el cuestionamiento del pleno empleo y una nueva concepción del desempleo. Esta nueva teoría dominante trata de explicar por qué el pleno empleo no es posible ni deseable basándose en la reformulación del equilibrio entre la inflación y el desempleo. Existe una tasa de desempleo por debajo de la cual la inflación aumenta y, este aumento de la inflación tiene efectos recesivos que la hacen descender hasta este nivel incomprensible. A esta tasa, la teoría

ortodoxa la llama por diferentes nombres: tasa de inflación no aceleradora del desempleo, tasa natural de desempleo, tasa desempleo estructural o tasa desempleo de equilibrio.

La lógica del capitalismo requiere una cantidad de empleo que no se puede reducir sin efectos adversos en la actividad económica. En esta nueva mirada macroeconómica, ya no es la inflación la que regula el desempleo, sino el desempleo el que sirve para contener la inflación. Pero detrás de la inflación se esconde algo: los salarios y, a la vez, los beneficios de los empresarios. De este modo, de la tasa de desempleo no aceleradora de inflación se transita a un concepto más sofisticado: la tasa de desempleo no aceleradora de los salarios. Aparece aquí una compensación entre salario y beneficio; a propósito, el interés de los economistas neoliberales por el control a la inflación como objetivo supremo de la política monetaria se despierta cuando se dan cuenta que la rentabilidad de las empresas es inferior al nivel deseado: “la subida de precios resulta del deseo de las empresas de recuperar su rentabilidad si esta es inferior al nivel que desean” (Artus, 2018, p. 1 como se citó en Husson, 2021, p. 14).

Desde 1967 hasta principios de los ochenta, tasa de ganancia en los Estados Unidos había caído considerablemente acompañada de una aceleración de la inflación (periodo de validez empírica de la curva de Phillips). La compensación real es entre la inflación (salarios) y las ganancias donde efectivamente la tasa de desempleo es la herramienta para resolver esta compensación: basta con reducir los salarios para reducir los costos de producción, basta con reducir los costos de producción para reducir los precios de venta y basta con reducir los precios para incrementar las ventas y, de esta manera, aumentar las ganancias. Esta deducción invita a reflexionar en que la sostenibilidad del beneficio capitalista por encima de cierto nivel obliga a contener a la inflación con los instrumentos de la política monetaria, pero a costa del pleno empleo. Dicho en otros términos, el sistema busca a través del poder político mantener una tasa de desempleo no aceleradora de los salarios que no ponga en riesgo la tasa de beneficio.

Gómez & Julio (2000) y Nigrinis (2003) aportan evidencia empírica sobre la no linealidad de la curva de Phillips en Colombia. La curva es convexa, lo cual significa que el mejor momento para estabilizar la inflación es la fase de auge del ciclo económico, generando inevitablemente una contracción del empleo y un aumento del desempleo, siendo este el costo que la sociedad tiene que pagar por una inflación moderada (3% en promedio). Gómez & Julio (2000) estiman la tasa de desempleo no acelerada de inflación de 8.4%, que se equipara a la tasa natural de desempleo, situación en la que cualquier economía se encontraría en situación de pleno empleo. Sirva esta ilustración, si a septiembre de 2022 según el DANE, la tasa de desempleo en Colombia es de 10.7% (2.696.316 personas desocupadas), considerando que la NAIRU es de 8.4%, esto implicaría que mantener una inflación entre 2% y 4%, la economía debe mantener a 2.116.734 personas en situación de paro. A esto se refieren los autores citados cuando mencionan el sacrificio de mantener fuerza de trabajo cesante a costa de la preservación del poder adquisitivo de la moneda colombiana, tal como lo dispuso la Constitución Política de 1991.

Por qué el Banco de la República es muy reiterativo en sacrificar generación de empleo por control de la inflación. La respuesta radica en que los desempleados por su condición de desocupación involuntaria no devengan rentas salariales, por tanto, no logran consumir bienes y servicios con la misma intensidad y frecuencia que los trabajadores asalariados, salvo el consumo autónomo que no depende de ningún tipo de renta salarial (en la ecuación 18 el consumo autónomo es el valor del intercepto, es decir, 0.0106; que se interpreta, así: si la renta salarial de un individuo es de 0% entonces su consumo será de 1.06%). Como presupone Keynes (2003), el consumo autónomo estaría cubierto por donaciones, regalos, préstamos, solidaridad, empatía, etc.

Como las variables en tensión son la inflación y el desempleo, vale recordar que la Junta Directiva del Banco de la República se creó con la Constitución Política de 1991, a partir de aquí, nace el programa de inflación objetivo. Antes de 1991 el problema apremiante en Colombia no era

el desempleo, sino la inflación, así pues, en el periodo 1980-1991 la inflación promedio era escandalosamente alta del orden de 24.3% y el desempleo en el mismo periodo, de 10.6%. En el periodo posterior de 1992-2022 la inflación promedio se redujo considerablemente, situándose en 8.8% (un solo dígito), mientras que la tasa de desempleo promedio se incrementó levemente a 11.3%. En resumidas cuentas, la independencia del banco central es exitosa en materia de estabilidad de precios y preservación del poder adquisitivo de la moneda, aunque en pocas oportunidades, la tasa de desempleo ha sido de un solo dígito.

La Ecuación 18 expresa la relación entre el consumo y el desempleo en primeras diferencias (variables no estacionarias), cuyos resultados permiten concluir que el desempleo solo explica el 43.21% de las variaciones del consumo en su media. Si el desempleo aumenta en un punto porcentual, el consumo disminuirá en 0.2024 puntos porcentuales. Dicho en otras palabras, la contención de la inflación no se logra en su totalidad únicamente a punta de elevar el desempleo como medio de contracción del consumo.

$$\widehat{Consumo} = 0.0106 - 0.2024Desempleo_t - 0.3719 U_{t-1} \quad (18)$$

$$(0.0025) \quad (0.0018) \quad (0.0928)$$

$$R^2 = 43.21\%; \bar{R}^2 = 40.66\%; DW = 2.054933$$

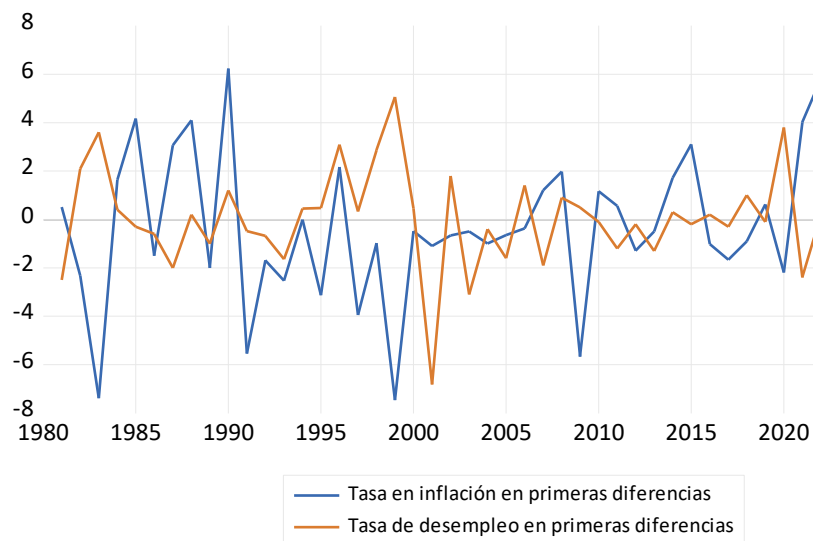
La pregunta que aquí surge es: a cuánto asciende la magnitud de la ganancia en reducción de la inflación gracias al aumento del desempleo en Colombia. La respuesta está relacionada con la estimación de la tasa natural de desempleo o, como se comentó en un párrafo anterior, con la NAIRU.

Medir la tasa natural de desempleo (pese a los numerosos esfuerzos de muchos investigadores en el mundo) es una tarea bastante difícil debido a la que la tasa de paro es cambiante en el largo plazo por factores demográficos y estructurales, tales como: la tasa de natalidad, emigración, envejecimiento, informalidad laboral, cambios en el ciclo económico, etc. (Gómez,

2020). La tasa de desocupación es estacional (por ejemplo, es considerablemente baja durante los meses de noviembre y diciembre de cada año y luego sube en los primeros tres meses de cada año); en cambio, la tasa de inflación no es estacional, sino fuertemente autorregresiva, es decir, la inflación actual depende de inflaciones pasadas.

En la Figura 15 se muestran las tasas de inflación y de desempleo en Colombia durante el periodo 1980-2022 con series de frecuencia anual. Si bien hay lapsos de tiempo en que estas dos tasas se comportan en forma inversa (mientras una sube otra baja y viceversa), también se observa que hay periodos donde las dos curvas se mueven en el mismo sentido.

Figura 15: Tasas de crecimiento de la inflación y desempleo en Colombia 1980-2022 (en primeras diferencias).



Fuente: Elaboración propia.

A partir de la ecuación 19 (expresada en tasas de crecimiento) procederemos a estimar la tasa natural de desempleo para Colombia en el periodo 1980-2022. La tasa de desempleo solo explica el 6.93% de la inflación, es decir, existen otras variables con mayor valor explicativo, por ejemplo, la oferta monetaria no considerada en este análisis. La interpretación de este modelo se resume así: si la tasa de crecimiento del desempleo se incrementa en un punto porcentual la tasa de crecimiento de la inflación disminuirá en 0.8041 puntos porcentuales y viceversa (Anexo 13).

$$\widehat{\text{Inflación}} = 8.3837 - 0.8041\text{Desempleo} \quad (19)$$

$$(7.8623) \quad (0.4658)$$

$$R^2 = 6.93\%; \bar{R}^2 = 4.61\%; DW = 1.645191$$

Alternativamente, considerando que $\beta_1 = -0.8041$, entonces $1/\beta_1 = 1/-0.8041 = -1.24$. Por cada punto porcentual de crecimiento de la tasa de desempleo, la variación en la inflación sería de -1.24 puntos porcentuales y, de manera equivalente, el incremento en un punto porcentual de la tasa de desempleo, reduciría en 0.8041 puntos porcentuales la inflación. Vale decir, que, aunque los efectos en las tasas de inflación y de desempleo parecen ser grandes, en realidad son pequeños. Se debe recordar que los valores están expresados en tasa de crecimiento de las respectivas tasas de inflación y de desempleo como el DANE las calcula.

La tasa natural de desempleo para Colombia en el periodo indicado se calculó a partir del cociente β_0/β_1 , reemplazando en la fórmula: $8.3837/-0.8041 = 10.4\%$. Este valor es consistente con la teoría, puesto que se aproxima a la tasa promedio de desempleo en el periodo 1980-2022 de 11.1%, aunque difiere del valor estimado de la NAIRU por Gómez & Julio (2000) de 8.4%, valor utilizado por el Comité Técnico del cálculo de PIB potencial y por la Dirección Técnica del Comité Autónomo de la Regla Fiscal del Ministerio de Hacienda y Crédito Público en la estimación y proyección del PIB potencial en Colombia.

En conclusión, si la tasa promedio de desempleo en el periodo 1992-2022 es de 11.3% y se acepta que la NAIRU es de 8.4%, se podría decir, que aún existe un espacio de 2.9 puntos porcentuales para reducir el desempleo a su tasa natural sin que esto acelere la inflación; aunque esta decisión de política económica presupone que 2.1 millones de personas estén desempleadas, donde cada desempleado atraviesa por un drama particular de diferente intensidad y dolor. Al menos, este es un dilema a que se enfrenta la economía, situación en la cual, la autoridad económica

se inclina más por la reducción de la inflación que por la búsqueda del pleno empleo, así este último sea un propósito de rango constitucional en el ordenamiento jurídico colombiano.

Larraín (2004) subraya que “si en todos los mercados hubiera flexibilidad de precios (al alza y a la baja) y las personas tuvieran acceso pleno a la información económica pertinente, no cabría que esperar ninguna relación entre inflación y desempleo” (pp. 82-83). Este autor sistematiza el problema de la siguiente manera: un banco central puede propiciar el aumento de la inflación como producto de la expansión monetaria al intentar estimular la producción nacional. Una mayor producción provocará la absorción de más trabajadores contratados a mayores salarios (costos laborales) que los empresarios trasladarán a los precios de los bienes y servicios que ofertan. Como en el largo plazo la mayor oferta monetaria no representa necesariamente mayor producción por la teoría cuantitativa del dinero, la mayor demanda de bienes y servicios no estaría compensada por un incremento en la actividad económica ni en el empleo, generando así, presiones alcistas en los precios.

El anterior argumento es aceptado por la academia y por las autoridades económicas de cualquier sistema de acumulación capitalista, es especial, en aquellas con bancos centrales autónomos. La solución a las presiones inflacionistas se da por la vía del recorte de oferta monetaria que restringe la producción y, por ende, alienta el incremento de los desocupados. Como todo en economía tiene un costo explícito o implícito, el aumento de la tasa de paro es el costo que debe pagar la PEA para que la economía se estabilice. En suma, según la teoría económica dominante, la disyuntiva entre la inflación y el desempleo estaría explicada por las expectativas de inflación que tienen los agentes económicos, las inflexibilidades de los salarios pactados en los contratos laborales a largo plazo y el poder de negociación laboral de los sindicatos.

A partir de datos anuales de inflación y de desempleo en Colombia en el periodo 1980-2022 considerando los subperiodos 1980-1989 (antes de la apertura económica) y 1990-2022 (después

de la apertura) se calcula el coeficiente de sacrificio de desempleo como efecto de la estabilización de la inflación. Dicho coeficiente se define como el exceso de desempleo acumulado por encima del nivel de equilibrio (o, tasa natural de desempleo, que en Colombia equivale al 8.4%) dividido entre la reducción de la inflación por periodo. Este coeficiente de sacrificio representa el costo en puntos porcentuales de desempleo adicional por cada punto porcentual de reducción de la inflación.

Así pues, el coeficiente de sacrificio en el periodo 1980-1990 fue de apenas 0.38%, lo que significa que, por cada punto porcentual de reducción de la inflación, el desempleo aumentó en 0.38 puntos porcentuales; en el periodo 1991-2022 fue de -0.12 y en el periodo 1980-2022 fue tan solo de -0.04 puntos porcentuales. Nótese, que en los dos últimos periodos el coeficiente fue negativo, interpretándose en que los grandes logros en la estabilización de la inflación en Colombia en términos agregados, no han significado aumentos del desempleo; al contrario, las cifras indicarían que se generaron puestos de trabajos adicionales seguramente, gracias a la recuperación de la capacidad adquisitiva de la moneda nacional favoreciendo el consumo y la inversión privados y, por consiguiente, una mayor producción, la cual jalona la creación de empleo, como se muestra en la Tabla 10.

Tabla 10: Costo en términos de desempleo por reducción de la inflación (coeficiente de sacrificio)

Año	1980	1990	1991	2022
Inflación (%)	25,9	32,4	26,8	11,4
% Variación Inflación		6,5		-15,4
Desempleo (%)	9,5	10,6	10,1	11,0
Tasa natural de desempleo 1980-1989.		8,1		
Tasa natural de desempleo 1990-2022.				9,1
Tasa natural de desempleo 1980-2022.				10,4
Exceso desempleo por encima de la tasa natural 1980-1989*		2,5		

Exceso desempleo por encima de la tasa natural 1990-2022*		1,9
Exceso desempleo por encima de la tasa natural 1980-2022*		0,6
Coeficiente de sacrificio en desempleo 1980-1989 (%)	0,38	
Coeficiente de sacrificio en desempleo 1990-2022 (%)		-0,12
Coeficiente de sacrificio en desempleo 1980-2022 (%)		-0,04

*El exceso de desempleo se calculó como la diferencia entre la tasa de desempleo en el año de estudio y la tasa natural de desempleo del periodo respectivo. La tasa natural de desempleo en los distintos periodos fue estimada mediante regresiones del desempleo contra la inflación expresadas ambas variables en tasas de crecimiento utilizando el método de mínimos cuadrados ordinarios.

Fuente: elaboración propia.

Esta evidencia empírica debe ser examinada por cautela por cuanto las cifras estimadas podrían contradecir la tesis heterodoxa de que la autonomía e independencia del Banco de la República tras la expedición de la Constitución Política de 1991 al implantar la inflación objetivo como propósito constitucional puso en riesgo el pleno empleo con todas sus implicaciones en materia social. Una aseveración de este tipo requiere de estudios más detallados, quizás con estadísticas de frecuencia trimestral (solo existentes en Colombia a partir de 2001) tomando periodos más cortos; aunque, se debe recordar que una de las limitantes teóricas y empíricas a nivel mundial, es precisamente, el cálculo de la tasa natural de desempleo que ha suscitado enconados debates y, en cierta medida, rechazo por tratarse de una variable latente (no observable).

6.3.5. La economía por el lado de la oferta versus la economía por el lado de la demanda:

¿Cuál domina?

La economía de la oferta se erige sobre el pensamiento de Say (2001) y su famosa y controvertida Ley de Say¹⁵, para quien la crisis de sobreproducción y de desempleo que atravesó

¹⁵ La ley de Say es la respuesta de la economía clásica al argumento de la insuficiencia de demanda agregada utilizado por Sismondi y Malthus para explicar la posibilidad de que una situación de sobreproducción generalizada y desempleo

Europa en el siglo XVIII no se dio por un exceso generalizado de la oferta de mercancías sino por los excedentes de estas en algunos mercados, mientras que en otros faltaban. Say añadió que no podía hablarse de exceso de oferta de trabajo ni tampoco de capacidad subutilizada de la economía. Para él, lo único que ocurría era que en ciertos mercados existía insuficiencia de mano de obra o de capital y en otros había un excedente (Rodríguez, 2003). Contrariamente a lo que pensaban Malthus, Ricardo, Stuart Mill y, posteriormente, Marx con una visión radical, para Jean Baptiste Say el problema de las crisis económicas no estaba en la sobreproducción sino en las dificultades de coordinación entre los agentes en los mercados de bienes y de factores.

La economía de la oferta originalmente desarrollada por los economistas clásicos y, posteriormente, por los marginalistas en el siglo XIX ha mantenido su posición ideológica en las bondades de la producción, la distribución y el consumo. La nueva escuela clásica de la mano de Lucas (1990) ha recobrado vigor y talante tras el debilitamiento de las ideas keynesianas, poskeynesianas y neokeynesianas a principios de lo setenta. Para esta escuela de pensamiento económico con amplísima influencia en la política económica contemporánea a nivel global, es la producción nacional el eje de la economía analizada a partir del método de valor agregado en su medición.

Si la producción es el centro de la economía, el análisis económico reside en cómo hacer para acelerar el crecimiento económico de manera sostenida que combinado con el incremento en la productividad total de los factores se obtenga un producto unitario a bajo costo a un menor precio, haciendo que el poder adquisitivo de los consumidores se eleve y la demanda se expanda. Este planteamiento teórico y su aplicación en las empresas provocará una disminución del costo

de recursos productivos se extendiera indefinidamente en el tiempo. Contrariamente, a la interpretación popular de esta ley, lo que realmente intenta transmitir es que los recursos productivos no permanecerán indefinidamente ociosos por falta de demanda agregada (Rodríguez, 2003, pp. 83-84).

medio de producción derivado del aumento de productividad, con efecto positivo sobre los salarios reales de la clase trabajadora. Bajo esta lógica, el problema no está en la insuficiencia de demanda agregada sino en los costos de producción, los cuales progresivamente deben tender hacia la baja.

La economía de la oferta para lograr su cometido en materia de crecimiento económico requiere de la flexibilidad laboral para ajustar los costos de la fuerza de trabajo a la naturaleza cambiante del mundo empresarial y a los avatares del ciclo económico. El imperativo es que los costos asociados al trabajo se muevan en la misma dirección de las fases de expansión y contracción de la economía de modo que los productores mejoren su competitividad y, por ende, que aumenten los beneficios del capital en la distribución de la renta nacional.

En contraposición a la economía de la oferta aparece la economía de la demanda, cuyo edificio teórico y empírico se fundamenta en que las crisis económicas obedecen a problemas de insuficiencia de demanda efectiva, tal como lo documenta el keynesianismo a partir de la Gran Depresión de los años treinta. A corto plazo, el acento se debe colocar en la manera cómo dinamizar el consumo y la inversión privados y las exportaciones de bienes y servicios con un tipo de cambio competitivo. En esta lógica, el Estado adquiere un papel protagónico como planificador, orientador e inversor a través de políticas fiscales expansionistas combinadas armoniosamente con políticas monetarias conducentes al logro del pleno empleo.

La economía de la demanda no se preocupa por la reducción de costos y precios sino por el aumento del gasto en consumo privado y público y el incremento de la inversión privada como electos claves de la demanda interna. Bajo esta concepción, no es la expansión del comercio internacional y la profundización de la apertura comercial las claves del desarrollo, sino el desarrollo de la economía interna basada en la potenciación de la industria manufacturera, la que puede dar respuesta a la necesidad de mayor absorción de fuerza de trabajo y la generación de rentas laborales sostenidas en un sector de empleo formal.

Infortunadamente, las ideas de la economía de la demanda en el ámbito de la teoría económica como en el terreno de la política económica han sido desplazadas por las ideas de la economía de la oferta con graves repercusiones sobre el mercado de trabajo tanto en la cantidad como en la calidad del empleo. A continuación se expondrán algunas evidencias empíricas que dan sustento a la desacreditada tesis de los economistas keynesianos, según la cual, el desempleo y, si se admite, la calidad del trabajo deben buscar soluciones, no en el mayor crecimiento económico a partir de la acumulación de capital y trabajo (incluido el capital humano o proceso de aprendizaje) y el aumento de la productividad total de los factores; sino en la dinamización del mercado de bienes y servicios considerando que el mercado de trabajo es la sombra del mercado de bienes. Posiblemente, este tipo de pensamiento no tiene nada de originalidad o novedad, pero durante los años dorados del capitalismo demostró buenos resultados en materia de generación de empleo, moderadas tasas de desempleo y reivindicación de los derechos de la clase trabajadora.

6.3.6. Los ciclos económicos en Colombia: ¿Qué pueden decirnos acerca del empleo y del desempleo?

Como se examinó en un apartado anterior, la producción de bienes y servicios es considerada por los economistas y por los políticos como la gran salvadora del empleo y como solución al desempleo, aunque esta aseveración hace más alusión a la dimensión cuantitativa del empleo (creación de un mayor número de puestos de trabajo) que a la calidad del mismo (mejoramiento de las condiciones ocupacionales). Un aspecto clave a tener en cuenta en el crecimiento de la producción es que esta no crece homogéneamente; algunas veces la tasa de crecimiento del PIB es muy dinámica alcanzando niveles espectaculares y, en otras ocasiones, las tasas son muy bajas, incluso negativas. Así, la teoría económica predice que la suerte del empleo

o del desempleo está atado al crecimiento/decrecimiento de la producción, pero de manera inconstante e imperfecta.

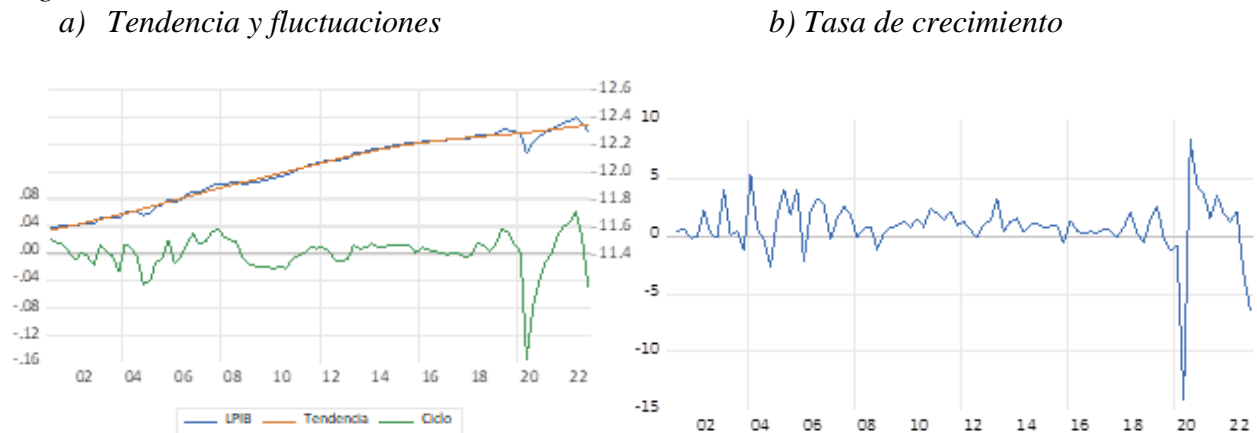
Las crisis económicas caracterizadas por periodos de crecimiento lento o negativo de la producción han sido objeto de innumerables estudios con resultados poco contundentes debido a que la amplitud y duración de los ciclos económicos no son constantes a lo largo del tiempo, lo cual dificulta comprender sus determinantes, realizar predicción y diseñar políticas económicas focalizadas a su neutralización. Vale anotar, que la expansiones y contracciones económicas propias de los ciclos económicos algunas veces son pronunciadas y duraderas y, otras veces, son suaves y breves; pero siempre serán recurrentes en el sistema de acumulación capitalista, el cual salta de expansiones a recesiones con mucha frecuencia.

Aunque el estudio de los ciclos económicos no es nada sencillo por las razones expuestas arriba, para entender el comportamiento de los ciclos en Colombia y su estrecha relación con el trabajo, se procedió a descomponer las series económicas en su tendencia -que describe el comportamiento a largo plazo de la serie-y sus fluctuaciones -que constituyen un comportamiento cíclico propiamente dicho, aplicando el filtro de Hodrick & Prescott (1997). En el panel a) de la Figura 16, la línea azul muestra el comportamiento del PIB efectivo mientras que la línea roja describe su tendencia (cómo debió crecer). La línea verde corresponde al ciclo económico donde se visualizan expansiones y contracciones del producto, muy notoria la ocurrida en 2020 ocasionada por la pandemia de COVID-19, contrayéndose el PIB en -6.8% con una tasa de desempleo muy próxima al 20%.

La Figura 16 muestran que los ciclos económicos son fluctuaciones recurrentes de las series agregadas (en este caso, el PIB), sin embargo, la amplitud como la duración de las fluctuaciones son muy variables, debido a que los agentes económicos son personas con comportamientos impredecibles cuya conducta no solo se rige por la racionalidad absoluta o limitada sino por las

emociones de consumidores, empresarios y autoridades económicas. Por ende, el origen de las fluctuaciones es aleatorio y muy difícil de explicar, sin pretender negar que los ciclos son susceptibles de ser analizados científicamente.

Figura 16: PIB colombiano 2001:1 -2022:4



Fuente: Elaboración propia.

Para Lucas (1977), quien despertó nuevamente el interés por el estudio de los ciclos económicos en los años setenta, estos se definen como las fluctuaciones del PIB en torno a su tendencia y las fluctuaciones asociadas de las principales series macroeconómicas en torno a sus tendencias respectivas. Por su parte, Kydland & Prescott (1990) precisan una serie de regularidades de los ciclos económicos como las relaciones entre las fluctuaciones del PIB y sus series conexas (consumo, inversión, gasto público, exportaciones, importaciones, empleo, desempleo, entre otras) surgiendo conceptos, tales como: amplitudes relativas entre las fluctuaciones de las series; el carácter procíclico, anticíclico y acíclico, así como el comportamiento adelantado, coincidente o retrasado con de cada serie en relación con las fluctuaciones del PIB como variable focal. Este tipo de desarrollo conceptuales y empíricos es altamente significativo para entender el grado de asociación entre el ciclo del PIB y los ciclos del empleo y desempleo; pues, los economistas suelen otorgar demasiada importancia al crecimiento económico como respuesta al mejoramiento del

nivel de bienestar material, y por consiguiente, como solución extraordinaria a la reducción sistemática del desempleo.

La literatura especializada recomienda que para describir el comportamiento cíclico de una economía es importante disponer de bases de datos trimestrales. En la descripción de los ciclos económicos en Colombia se usa tres bases de datos de periodos distintos para enriquecer el análisis. Primero, se utilizara una serie temporal retropolada de frecuencia anual (la más larga posible) correspondiente al periodo 1975-2013, la cual se ha dividido en dos subperiodos para reflejar el comportamiento cíclico de la economía colombiana antes de la apertura comercial (1975-1989) y su comportamiento posterior (1990-2013), tomando variables macroeconómicas en términos constantes (base 2015).

La Tabla 11 muestra que en el periodo 1975-2013, con excepción de la variable empleo, las amplitudes (columna 2) de las fluctuaciones de las series relacionadas con el producto nacional son mayores que la amplitud de las fluctuaciones del PIB. Se observa que prácticamente, el consumo privado fluctúa al unísono con el producto, es decir, las fluctuaciones del consumo son muy similares a las fluctuaciones del producto. El consumo representa en promedio el 68.5% de la economía colombiana y, de acuerdo con los datos, su crecimiento/decrecimiento depende en alto grado de las expansiones/contracciones de la producción nacional, con un coeficiente de correlación de 0,90. También se aprecia que la inversión está fuertemente atada al crecimiento del producto con un coeficiente de correlación de 0.79 y que las fluctuaciones del PIB están fuertemente influidas por el comportamiento cíclico de la demanda interna más que por las fluctuaciones cíclicas del sector externo, existiendo una alta correlación entre el PIB y las importaciones (0.74) que entre el PIB y las exportaciones (0.32). Esto sugiere, por un lado, que la industria nacional depende en sumo grado de las importaciones de bienes intermedios y de bienes

de capital y, por otro, que muchos productos nacionales han sido desplazados por manufacturas extranjeras que ingresan al país a precios más competitivos.

Tabla 11: Amplitud de las fluctuaciones de la economía colombiana antes y después de la apertura económica 1975-2013.

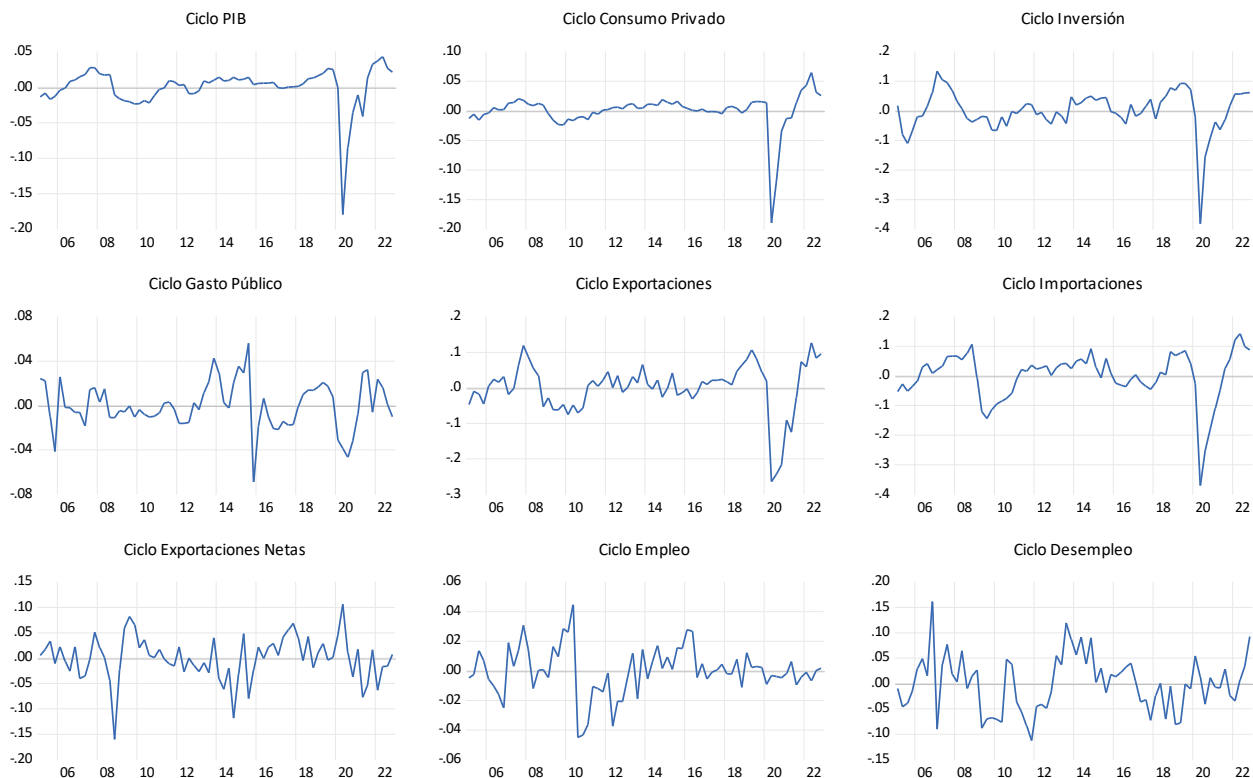
Variables (series temporales)	Desviación típica de las fluctuaciones de las series (ciclo)	Cociente desviación típica de las fluctuaciones de las series /Desviación típica del PIB (σ_x/σ_y)	Comportamiento cíclico de las series (correlación)
Periodo: 1975 – 2013			
PIB	0,026551	1,00	1,00
Consumo (C)	0,027224	1,03	0,90
Inversión (I)*	0,070655	2,66	0,79
Gasto público (G)	0,033192	1,25	0,70
Exportaciones (X)	0,064373	2,42	0,32
Importaciones (M)	0,135904	5,12	0,74
Demanda interna (C+I+G)	0,043149	1,63	0,91
Demanda efectiva (C+I)	0,093522	3,52	0,86
Exportaciones netas (X-M)	0,155803	5,87	-0,51
Empleo	0,019090	0,72	0,72
Desempleo	0,147545	5,56	-0,55
1975 - 1989: Periodo previo a la apertura económica			
PIB	0,021620	1,00	1,00
Consumo (C)	0,021751	1,01	0,88
Inversión (I)*	0,047543	2,20	0,56
Gasto público (G)	0,039425	1,82	0,60
Exportaciones (X)	0,091762	4,24	0,69
Importaciones (M)	0,086293	3,99	0,60
Demanda interna (C+I+G)	0,025259	1,17	0,82
Demanda efectiva (C+I)	0,066528	3,08	0,69
Exportaciones netas (X-M)	0,130204	6,02	0,08
Empleo	0,016834	0,78	0,67
Desempleo	0,130593	6,04	-0,69
1990 - 2013: Periodo de apertura económica en marcha			
PIB	0,030082	1,00	1,00
Consumo (C)	0,029024	0,96	0,96
Inversión (I)*	0,079624	2,65	0,88
Gasto público (G)	0,029845	0,99	0,80
Exportaciones (X)	0,032211	1,07	0,10
Importaciones (M)	0,142981	4,75	0,87
Demanda interna (C+I+G)	0,050543	1,68	0,97
Demanda efectiva (C+I)	0,104629	3,48	0,93
Demanda externa (X+M)	0,068790	2,29	0,88

Exportaciones netas (X-M)	0,146877	4,88	-0,82
Empleo	0,019904	0,66	0,78
Desempleo	0,155096	5,16	-0,52

*Corresponde a formación bruta de capital fijo: vivienda, otros edificios y estructuras, maquinaria y equipo, recursos biológicos cultivados y productos de propiedad intelectual.

Fuente: elaboración propia a partir de las series encadenadas de volumen (series retropoladas) anuales con año de referencia 2015 calculadas por el DANE.

Figura 17: Fluctuaciones cíclicas variables demanda agregada, empleo y desempleo en Colombia 2005:1-2022:4



Fuente: elaboración propia.

Como dato curioso, el empleo está más fuertemente correlacionado con el producto (0.72) que el mismo desempleo con el producto (-0.55). El desempleo fluctúa más de prisa que el PIB, pero su relación con este es mucho más débil. Una explicación satisfactoria podría encontrarse en la histéresis (inercia) del desempleo que describe la dependencia existente entre la tasa natural de desempleo con su trayectoria en el tiempo. Según esta teoría, el desempleo es persistente a pesar

de que el ciclo económico atravesase por su mejor momento. No siempre las fases expansivas del ciclo crean más puestos de trabajo; paradójicamente, en las épocas de las vacas gordas se destruye empleo y en las contracciones económicas se crea empleo como se analizará más adelante. Lo anterior pone al descubierto, una vez más que el crecimiento no es la solución absoluta a la reducción del desempleo, así el factor trabajo sea un insumo determinante en la función de producción. Valga la pena recordar que el desempleo no es totalmente cíclico, también es estructural propiciado por el cambio técnico y por la sustitución progresiva de trabajo por capital en la tónica de minimizar el costo total medio.

Al comparar los subperiodos 1975-1989 y 1990-2013 se observa que después de la apertura comercial en Colombia, el comportamiento cíclico del PIB tiene una correlación más fuerte con el consumo privado y el gasto público, en términos generales, con la demanda interna y menos fuerte con el sector externo. Contrariamente, después de la apertura, la correlación entre el PIB y las exportaciones perdió fuerza (pasó de 0.69 a 0.10) y la correlación con las importaciones se revitalizó (pasó de 0.60 a 0.87). Lo anterior, permite entender que el proceso aperturista actuó en sentido contrario a lo que se pretendía, al ensanchar el déficit en la balanza comercial (exportaciones menores que importaciones) lo que significa que un menor ahorro en comparación con la inversión y una ampliación de la brecha fiscal. La correlación entre el producto nacional y empleo, aumentó ligeramente (pasó de 0.37 a 0.78) y la correlación entre el PIB y el desempleo perdió fuerza (pasó de -0.69 a -0.52) como efecto del auge de las importaciones que debilitaron la industria nacional.

Finalmente, el desempleo en Colombia es menos dependiente del ciclo económico interno debido al cambio estructural, la evidencia aquí examinada señala que la apertura económica si bien pudo mejorar la oferta de bienes y servicios a disposición de los consumidores a precios más baratos, lo hizo a costa de la destrucción de la industria nacional y de la instalación de un desempleo

persistente que no se corresponde perfectamente con el comportamiento del ciclo económico. Realmente, para reducir el desempleo en Colombia no basta con tener tasas de crecimiento económico altas, la apertura mejoró la correlación entre la inversión y el PIB (pasando de 0.56 a 0.88) pero también alentó la sustitución de trabajo por capital en el marco del propósito global de aumentar la productividad y mejorar la competitividad empresarial como condición *sine qua non* para mantenerse a flote un sistema económico despiadadamente rivalizado.

La Tabla 12 con datos de frecuencia trimestral en el periodo 2005:1-2022:4 muestra los coeficientes de correlación (columna 4) entre distintas variables de la economía colombiana y el producto interno bruto. Los resultados indican que los componentes de la demanda agregada de la economía colombiana son procíclicos, aunque unos con mayor fuerza que otros; por ejemplo, el consumo está mayormente correlacionado con el producto nacional porque gran parte de la renta (rentas salariales por excelencia) de los hogares se consume. Sorprende bastante que el gasto público como instrumento habitual de política fiscal colombiana tenga un comportamiento procíclico (0.42) y no anticíclico como se esperaría, puesto que el legislativo y el ejecutivo establecen su composición y cuantía anual en el presupuesto general de la nación. En este sentido, el gasto público anticíclico es útil para reducir la duración e intensidad de las recesiones (suavizar el ciclo) y compensar el comportamiento procíclico del gasto del sector privado. Esto se explica por la reducida discrecionalidad de los gobiernos de turno en la programación del gasto corriente (en especial, la nómina de los servidores públicos y el servicio de la deuda), que según los hacendistas, es inflexible en una alta proporción. En Colombia es frecuente que cada gobierno de turno, sin importar la filiación política, implemente reformas tributarias regresivas amparadas en la reducción del déficit fiscal y en el equilibrio de las finanzas públicas.

Tabla 12: Comportamiento procíclico o anticíclico de las series de la economía colombiana 2005:1 – 2022:4

VARIABLES (series temporales)	Desviación típica de las fluctuaciones de las series (ciclo)	Cociente desviación típica de las fluctuaciones de las series /Desviación típica del PIB (σ_x/σ_y)	Comportamiento cíclico de las series (correlación)
PIB	0,028873	1,34	1,00
Consumo (C)	0,030903	1,43	0,95
Inversión (I)	0,070034	3,24	0,89
Gasto público (G)	0,021319	0,99	0,42
Exportaciones (X)	0,071043	3,29	0,85
Importaciones (M)	0,083006	3,84	0,88
Demanda interna (C+I+G)	0,034452	1,59	0,97
Demanda efectiva (C+I)	0,096785	4,48	0,95
Exportaciones netas (X-M)	0,043388	2,01	-0,29
Empleo	0,016290	0,75	0,62
Desempleo	0,054682	2,53	-0,86
Deflactor PIB	0,012902	0,60	0,23

Fuente: elaboración propia a partir de las cuentas nacionales trimestrales base 2015 calculas por el DANE para el periodo 2005-2022.

El consumo y la inversión como elementos constitutivos de la demanda efectiva son altamente procíclicos con un coeficiente de correlación de 0.95; es común apreciar que cuando la renta nacional se incrementa el consumo de los hogares también se eleva y la inversión se incrementa en la fase de expansión económica por el optimismo de los empresarios. Esto explica el coeficiente de correlación de la inversión de 0.89. Además, se aprecia que las fluctuaciones de las exportaciones y las importaciones están fuertemente correlacionadas con el ciclo del producto, las exportaciones dependen de la importación de bienes intermedios y de bienes de capital; pero si se toma el saldo de exportaciones netas están se convierten en anticíclicas con -0.29 por el nivel deficitario de la balanza comercial (las importaciones han crecido más de prisa que las exportaciones, lo cual pone en duda las ventajas de la apertura comercial; a esto se suma, que las exportaciones dependen en sumo grado del comportamiento del ciclo económico de los países

socios. Recuérdese la máxima: si a la economía de los Estados Unidos le va bien entonces a la economía colombiana también le irá bien).

Los estudiosos de la teoría del ciclo económico real (economistas neoclásicos) argumentan que la causa principal de los ciclos económicos reflejados en los desplazamientos de las funciones de la oferta agregada son las perturbaciones tecnológicas, es decir, las variaciones de la productividad total de los factores que explican aproximadamente el 70% de la amplitud de las fluctuaciones del PIB (Díaz, 1999). De ser correcta esta teoría, el deflactor del PIB debería ser anticíclico (con signo negativo). En el caso colombiano, el deflactor del PIB presenta un coeficiente de correlación positivo de 0.23 (procíclico), resultado que sugiere que la causa principal de los ciclos económicos en Colombia podría ser los desplazamientos de la función de demanda agregada a consecuencia de perturbaciones que afectan a la demanda interna: gasto en consumo, inversión y gasto público.

Esta investigación es coherente con la teoría keynesiana que centra su explicación de las crisis económicas como la Gran Depresión de los años treinta del siglo XX en la insuficiencia de la demanda efectiva y no en el aumento de la oferta agregada ¹⁶(Ley de Say), que se inclina más por la reducción de los costos de producción (incluidos, los costos laborales), el incremento de la productividad laboral y el cambio tecnológico expresado en la productividad total de los factores. El valor positivo del coeficiente de correlación del deflactor del PIB en la economía colombiana en el periodo 2005:1-2022:4 indicaría que las fluctuaciones cíclicas que afectan positiva o negativamente al empleo/desempleo son explicadas en alguna medida por los desplazamientos de

¹⁶ Marx denomina el ciclo económico como crisis económica recurrente en el sistema de acumulación capitalista a consecuencia de la contradicción existente entre la producción de valores de cambio y valores de uso que se expresa en la sobreproducción de mercancías que la capacidad de los consumidores nacionales y extranjeros no alcanzar a absorber pese al uso masivo de la publicidad, que lejos de ser informativa ha demostrado ser engañosa y manipuladora. Para Marx el límite del capital es el mismo capital que crea barreras internas a la expansión económica.

la función de demanda agregada en contra de los postulados de la teoría de los ciclos que supone que los desplazamientos de la función de producción agregada son la principal causa de las fluctuaciones.

Si este resultado es válido, la suavización del ciclo económico colombiano debe hacerse por medio de políticas monetarias y fiscales anticíclicas, priorizando la constitución de fondos de estabilización macroeconómica, controlando el gasto público como variable exógena y contrayendo el consumo y la inversión a través de la tasa de interés de intervención fijada por el Banco de la República. Esto es precisamente lo que ha hecho desde 1991 el Banco en cumplimiento estricto de su función constitucional.

En lo que respecta al mercado de trabajo, el empleo es procíclico con 0.62 (por lo general, aumenta durante las expansiones y disminuye en las recesiones); mientras que el desempleo es anticíclico con un coeficiente de correlación de -0.86. De aquí se deduce que el comportamiento cíclico de empleo no es tan fuerte en su relación con el comportamiento cíclico del producto, se esperaría que el empleo se ate más al PIB, dicho en otras palabras, que el empleo dependa más de la producción nacional. En cuanto al desempleo, la relación es mucho más fuerte (próxima a -1) aunque cabe anotar, que el desempleo en Colombia adolece de histéresis, solo una parte del paro se reduce en las expansiones económicas, no siendo el desempleo totalmente cíclico, situación que se observa al comparar la amplitud del ciclo del desempleo de 2.53 con la amplitud del ciclo del PIB de 1.34, siendo la diferencia de casi dos veces.

Las fluctuaciones del consumo, de la inversión y de las importaciones (0.96, 0.88 y 0.87, respectivamente) son aproximadamente coincidentes con las del PIB en el retardo cero, mientras que las exportaciones se retrasan uno y dos años; en cambio, el gasto público se retrasa uno, dos y tres periodos. El empleo se retrasa un periodo y el desempleo se adelanta uno, dos y tres periodos. En el periodo pre-apertura comercial (1975-1989) el consumo, las exportaciones y el empleo son

más coincidentes con el producto nacional, el gasto público y las importaciones se adentran tres periodos y las exportaciones se adelantan uno y dos periodos. El empleo y el desempleo se retrasan tres periodos. En el periodo 1990-2013 correspondiente a la apertura económica en marcha el consumo, la inversión y las importaciones son coincidentes con el PIB en el retardo cero, el gasto público se retarda un periodo, las exportaciones se retardan dos y tres periodos, el empleo y el desempleo se adelantan uno, dos y tres periodos. En conclusión, el gasto público en el periodo pre-apertura operaba más rápido aunque su relación con el comportamiento del producto era más débil mientras que el periodo pos-apertura el gasto público pierde fuerza por los retardos propios de la implementación de las políticas fiscales de estabilización (Tabla 13).

Tabla 13: Desfase de las desviaciones de las series de la demanda agregada, empleo y desempleo en Colombia 1975-2013.

Variables (series temporales)	Periodo: 1975 - 2013						
	X (t-3)	X (t-2)	X (t-1)	X (t)	X (t+1)	X (t+2)	X (t+3)
PIB	-0,15	0,28	0,74	1,00	0,72	0,23	-0,20
Consumo (C)	0,91	0,90	0,90	0,96	0,91	0,90	0,90
Inversión (I)	0,79	0,79	0,79	0,88	0,78	0,78	0,78
Gasto público (G)	0,70	0,70	0,70	0,80	0,70	0,70	0,70
Exportaciones (X)	0,32	0,32	0,32	0,10	0,34	0,34	0,32
Importaciones (M)	0,74	0,74	0,74	0,87	0,73	0,73	0,73
Demanda interna (C+I+G)	0,91	0,91	0,91	0,97	0,91	0,91	0,91
Exportaciones netas (X-M)	-0,01	-0,22	-0,41	-0,51	-0,41	-0,26	-0,13
Empleo (ocupados)	0,74	0,73	0,73	0,78	0,72	0,72	0,74
Desempleo (desocupados)	-0,55	-0,55	-0,55	-0,52	0,54	-0,55	-0,55
Periodo: 1975 - 1989 - Antes de la apertura económica							
PIB	-0,54	0,13	0,68	1,00	0,76	0,22	-0,57
Consumo (C)	0,90	0,88	0,88	0,88	0,88	0,87	0,86
Inversión (I)	0,59	0,58	0,59	0,56	0,53	0,50	0,50
Gasto público (G)	0,63	0,59	0,60	0,60	0,62	0,60	0,55
Exportaciones (X)	0,69	0,68	0,68	0,69	0,75	0,75	0,73
Importaciones (M)	0,64	0,62	0,61	0,60	0,57	0,55	0,50
Demanda interna (C+I+G)	0,83	0,82	0,82	0,82	0,81	0,80	0,79
Exportaciones netas (X-M)	-0,01	-0,21	-0,40	0,08	-0,41	-0,26	-0,13
Empleo (ocupados)	0,69	0,69	0,70	0,67	0,65	0,64	0,72
Desempleo (desocupados)	-0,70	-0,70	-0,71	-0,69	-0,67	-0,72	-0,75
Periodo: 1990 - 2013 - en medio del proceso de apertura económica en marcha							
PIB	-0,12	0,27	0,73	1,00	0,70	0,23	-0,14

Consumo (C)	0,96	0,96	0,96	0,96	0,88	0,97	0,97
Inversión (I)	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,89	0,89
Gasto público (G)	0,81	0,81	0,80	0,80	0,81	0,80	0,79
Exportaciones (X)	0,09	0,09	0,09	0,10	0,08	0,10	0,16
Importaciones (M)	0,87	0,87	0,87	0,87	0,87	0,89	0,89
Demanda interna (C+I+G)	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97
Exportaciones netas (X-M)	-0,26	-0,53	-0,80	-0,82	-0,48	-0,11	0,24
Empleo (ocupados)	0,80	0,80	0,80	0,78	0,79	0,80	0,79
Desempleo (desocupados)	-0,52	-0,52	-0,52	-0,52	-0,51	-0,49	-0,50

Fuente: elaboración propia a partir de las series encadenadas de volumen (series retropoladas) con año de referencia 2015 estimadas por el DANE.

El comportamiento del desempleo presenta mayor retraso en el proceso pre-apertura que en el proceso pos-apertura, lo cual coincide con los hallazgos de Lora (1990), quien afirma que la apertura económica en Colombia redujo la duración del desempleo. En el periodo 2008-2022 en promedio, el 73% de los trabajadores colombianos afirman haber tardado hasta tres meses como máximo en conseguir un nuevo trabajo (tiempo transcurrido entre el trabajo anterior y el nuevo), siendo esta cifra constante en el periodo analizado. La duración del desempleo mayor a tres meses ha sufrido una ligera disminución como se muestra en la Tabla 14.

Tabla 14: Duración del desempleo en Colombia 2008-2022

Meses	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Media	TCAM
<= 3	67,9	74,5	73,5	74,5	74,4	73,4	76,5	76,3	76,3	74,7	77,1	75,8	65,6	68,3	66,0	73,0	0,5
4 – 6	11,1	8,6	9,2	8,5	8,1	9,1	7,9	7,8	8,3	8,4	8,1	8,5	15,3	12,5	12,0	9,6	-1,0
7 – 9	2,7	2,0	2,1	1,9	2,1	2,2	1,9	1,9	2,2	2,2	2,1	2,1	6,3	4,3	2,9	2,6	-0,3
10 – 12	7,2	5,3	5,4	5,2	5,2	5,5	4,5	4,7	4,6	5,4	4,7	5,1	6,0	7,0	7,4	5,5	-1,7
13 – 15	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,4	0,9	0,5	0,4	-0,1
16+	10,7	9,3	9,5	9,5	9,9	9,4	9,0	9,1	8,3	8,9	7,7	8,3	6,4	6,9	11,2	8,9	-1,2

TCAM: Tasa de crecimiento anual media

Fuente: elaboración propia con datos de la GEIH, DANE.

En cuanto a la estabilidad en el trabajo, la GEIH incorpora la pregunta: ¿Cuánto tiempo lleva trabajando en esta empresa, negocio, industria, oficina, firma o finca de manera continua? Los resultados indican que no existen grandes cambios en la duración del empleo en el periodo 2007-2022, el 39.3% de los asalariados llevan hasta un año en sus empleos y el 28.4% han

permanecido en sus trabajos actuales cinco o más años con un ligero crecimiento anual de 0.5%.

El 39.4% de los trabajadores independientes desarrollan su actividad laboral hace cinco o más años con un decrecimiento de apenas el 0.1% (Tabla 15).

Tabla 15: Tiempo de duración en el último empleo en Colombia 2007-2022 (estabilidad laboral)

Año	Asalariados						Independientes					
	<= 1 año			5 o más años			<= 1 año			5 o más años		
	H	M	T	H	M	T	H	M	T	H	M	T
2007	19,4	22,2	41,6	12,6	15,2	27,8	14,3	16,2	30,6	19,2	21,9	41,1
2008	18,2	20,4	38,6	13,3	16,0	29,3	13,2	15,3	28,5	18,2	22,2	40,4
2009	17,5	20,7	38,2	13,5	15,3	28,7	13,4	15,3	28,6	18,8	22,7	41,6
2010	17,6	20,2	37,8	12,7	15,3	28,1	13,2	15,1	28,3	18,9	21,6	40,5
2011	18,0	22,2	40,2	12,6	15,2	27,8	12,6	14,6	27,2	19,4	22,0	41,4
2012	19,1	22,6	41,7	13,0	14,5	27,4	13,8	16,3	30,1	19,2	21,1	40,3
2013	18,8	22,0	40,8	12,8	14,6	27,3	13,8	16,2	30,0	12,8	14,6	27,3
2014	18,3	21,7	40,0	12,7	14,4	27,1	13,5	15,4	28,9	18,7	21,3	39,9
2015	19,0	21,2	40,2	12,9	14,3	27,2	13,6	15,8	29,4	19,0	21,8	40,9
2016	19,4	21,7	41,1	13,1	14,3	27,4	14,2	16,6	30,8	18,3	21,6	39,9
2017	19,0	20,4	39,4	12,7	14,9	27,7	14,5	16,4	30,9	18,8	22,0	40,7
2018	17,1	19,7	36,8	13,5	16,1	29,6	13,4	14,3	27,7	19,4	23,5	42,9
2019	17,6	20,7	38,3	13,2	15,1	28,3	14,3	15,8	30,1	19,2	22,2	41,4
2020	18,1	20,7	38,8	13,8	16,1	29,9	18,2	20,1	38,3	16,2	19,1	35,2
2021	16,9	19,6	36,5	14,4	16,0	30,4	16,1	17,8	33,9	16,8	19,6	36,4
2022	18,3	19,9	38,2	13,91	15,99	29,9	12,0	13,6	25,6	18,4	22,0	40,4
Media	18,3	21,0	39,3	13,2	15,2	28,4	14,0	15,9	29,9	18,2	21,2	39,4
TCAM	-0,4	-0,7	-0,5	0,6	0,3	0,5	-1,1	-1,1	-1,1	-0,3	0,0	-0,1

TCAM: Tasa de crecimiento anual media

Fuente: elaboración propia con datos de la GEIH, DANE.

En la composición del empleo en Colombia tampoco se registran grandes cambios, así, el 37.4% son obreros o empleados de empresa particular (17.4% hombres y 20% mujeres), el 6.1% son obreros o empleados del gobierno (2.8% hombres y 3.3% mujeres) y el 45.3% son trabajadores por cuenta propia (21% hombres y 24.3% mujeres). Los empleos en la empresa privada tan solo se incrementaron en 0.7%, los trabajadores del sector público disminuyeron en 1.9% y los trabajadores por cuenta propia aumentaron en 0.3%.

El análisis anterior, ahora con series temporales trimestrales correspondientes al periodo 2005:1-2022:4, sugiere que el consumo, la inversión, las importaciones y las exportaciones (0.95, 0.89, 0.88 y 0.85, respectivamente) son coincidentes con las del PIB en el momento cero, es decir, actúa rápidamente; mientras que el empleo y el desempleo se retrasan tres trimestres y el deflactor del PIB se adelanta dos trimestres. Los adelantos y retrasos en el comportamiento cíclico de las series examinadas no siguen un patrón determinado; por ejemplo, la demanda efectiva (consumo más inversión) actúa más rápido puesto que las decisiones recaen en agentes privados mientras que el gasto público tarda más tiempo en surtir efecto por la tardanza en la aprobación y ejecución del presupuesto público y de las reformas fiscales (reformas tributarias, ley de financiamiento, etc.). Este es el común denominador en todos los países del mundo, lo cual revista una cierta desventaja en la concreción de efectos que tiene la política fiscal en comparación con la política monetaria.

Definitivamente, las fluctuaciones cíclicas del empleo y del desempleo son más tardías que las fluctuaciones del producto; para la escuela neoclásica, esta puede ser un efecto de las rigideces del mercado laboral por los costos elevados de la contratación y despido que provocan que los patronos tarden más tiempo en ajustar sus plantas de personal. Ahora bien, este tema de acalorada discusión requiere de análisis minuciosos con información de detalle. Baste entender, que los análisis con variables agregadas (macro) no son capaces de capturar los detalles (situaciones micro); en consecuencia, los resultados aquí discutidos pueden motivar la elaboración de exámenes más rigurosos.

En suma, se ha demostrado hasta el momento a partir de la evidencia empírica expuesta, la creación de empleo y la reducción del desempleo en Colombia deben buscarse en la reactivación de la demanda efectiva a través del mejoramiento de las condiciones ocupacionales de la clase trabajadora, en la mayor promoción de las exportaciones y en el diseño e implantación de políticas de fomento industrial dirigidas a la sustitución de importaciones de bienes de menor complejidad

tecnológica que mejoren los resultados de los balances comercial y fiscal; no simplemente en medidas de reducción de costos donde los grandes damnificados son los costos laborales y la inestabilidad en la contratación que terminan erosionando las condiciones de vida de los trabajadores y las trabajadoras colombianos, exacerbando la informalidad como medio de vida (Tabla 16).

Tabla 16: Desfase de las desviaciones de las series de la demanda agregada, empleo y desempleo en Colombia 2005:1-2022:4.

Variables (series temporales)	Periodo: 2005 - 2022						
	X (t-3)	X (t-2)	X (t-1)	X (t)	X (t+1)	X (t+2)	X (t+3)
PIB	-0,03	0,14	0,50	1,00	0,52	0,19	0,03
Consumo (C)	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95	0,95
Inversión (I)	0,89	0,88	0,89	0,89	0,89	0,89	0,90
Gasto público (G)	0,42	0,43	0,43	0,42	0,43	0,44	0,44
Exportaciones (X)	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85	0,85
Importaciones (M)	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88
Demanda interna (C+I+G)	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97	0,97
Empleo (ocupados)	0,61	0,61	0,62	0,62	0,62	0,62	0,63
Desempleo (desocupados)	-0,86	-0,86	-0,86	-0,86	-0,86	-0,86	-0,87
Deflactor PIB	0,26	0,27	0,25	0,23	0,23	0,23	0,23

Fuente: elaboración propia a partir de las cuentas nacionales trimestrales base 2015 calculadas por el DANE para el periodo 2005-2022.

6.4. Análisis de la política laboral colombiana: las reformas al mercado de trabajo y sus intentos fallidos.

6.4.1. El derecho del trabajo en perspectiva jurídica: el caso colombiano

A principios del siglo XX el nascente derecho del trabajo se centraba en dos de sus aspectos esenciales: el contrato de trabajo y la relación de trabajo. Esta última se refiere a la relación de subordinación¹⁷ existente entre el trabajador y el empleador o patrono. En el caso europeo, tomado

¹⁷ Se distinguen tres tipos de subordinación o dependencia entre el trabajador y el patrono, a saber: a) subordinación técnica, a través de la cual el empleador le señala al trabajador cómo debe realizar la prestación de sus servicios; es decir, por su grado de conocimiento, el patrono le indica al trabajador las funciones, actividades y tareas que debe ejecutar en su lugar de trabajo; b) subordinación económica, se refiere a que como el trabajador depende

este como referente en muchos países para la regulación de la relación de trabajo, se inscribe en dos doctrinas jurídicas distintas, pero a su vez, complementarias: la *romanista* y la *germánica* (Supiot, 1996). Así pues, el nacimiento del derecho laboral se fundamenta inicialmente en el «contrato» como principal institución del derecho común, el cual vincula íntimamente el derecho del trabajo con el derecho civil. El contrato facilita la relación entre el patrono y el trabajador como seres libres e iguales que un mercado laboral intercambian fuerza de trabajo por salario, siendo el trabajo una mercancía común y corriente, regida por las leyes de la oferta y de la demanda.

Más allá del análisis contractualista heredado del derecho civil (acuerdo entre las partes), la doctrina germánica avanzó hacia la regulación de la relación de trabajo en el marco de la ecuación capital-trabajo de estirpe capitalista, centrándose en el fenómeno jurídico objetivo que supera los límites de los tradicionales acuerdos de las partes (el mero contrato). En esta nueva doctrina, la relación de trabajo no es solo una simple cuestión de «derecho» sino de «hecho» donde recobra interés y relevancia la existencia de subordinación en la manera de relacionarse el trabajador con el empleador al interior de la empresa como ente orgánico. De este modo, se acepta que la teoría contractualista es la más acertada en el análisis de la ecuación capital-trabajo, pero en su interpretación se debe incorporar el contexto de la relación de trabajo como fenómeno jurídico objetivo (Jaramillo, 2010).

El ordenamiento laboral colombiano propiamente dicho data de mediados del siglo XX a partir de la expedición de la Ley 141 de 1961 que adoptó como legislación permanente lo establecido en los Decretos 2663 y 3743 de 1950, normas que se condensaron posteriormente en el Código Sustantivo de Trabajo (CST). Si bien el ordenamiento laboral colombiano se perfeccionó

económicamente del empleador, este le remunera por los servicios laborales prestados y; c) subordinación jurídico-laboral, hace alusión a que el empresario revestido de poder está facultado para dar órdenes, instrucciones, imponer reglamentos y señalar las condiciones de tiempo, modo y lugar en cuales el trabajador prestará sus servicios laborales a la organización.

con la expedición del CST, su origen se encuentra en la expedición de la Ley 10 de 1934 con su Decreto reglamentario 652 de 1935 que desarrolla algunos derechos de los empleados del sector privado sin adentrarse en la reglamentación del contrato de trabajo y la Ley 6 de 1945 como columna vertebral del derecho del trabajo en aspectos, tales como: convenciones de trabajo, asociaciones profesionales, conflictos colectivos y jurisdicción especial de trabajo. Este ordenamiento está inspirado en las doctrinas iuslaboralistas romanista y germánica, que a través de la experiencia de México de la mano del jurista Mario De la Cueva, impactaron fuertemente en el derecho laboral de los países latinoamericanos (Jaramillo, 2010) entre ellos, Colombia.

El artículo 23 del CST estableció la concurrencia de los elementos esenciales del contrato de trabajo, a saber: a) la actividad personal del trabajo, b) la continuada subordinación o dependencia del trabajador respecto del patrono y c) la fijación de un salario como retribución del servicio laboral. Como complemento, el artículo 24 de este código desarrolló el principio de presunción, a través del cual, toda relación de trabajo personal debería estar regida por un contrato de trabajo. Como lo afirma Jaramillo (2010), no hay suficiente claridad para entender a qué doctrina europea del derecho laboral pertenece el CST debido a que por un lado, hace referencia al contrato de trabajo (doctrina romanista) y por otro, reglamenta los elementos constitutivos del contrato de trabajo pertenecientes a la relación de trabajo (doctrina germánica), tomando como referente el ordenamiento laboral mexicano inspirado en la escuela alemana y su teoría de la relación de trabajo. En suma, los elementos esenciales que configuran un contrato de trabajo en el CST no son más, que elementos de la relación de trabajo, siendo el contrato de trabajo un acto jurídico que requiere la concurrencia de otros requisitos (Jaramillo, 2010).

6.4.2. La apertura económica y la urgente flexibilidad laboral

El gobierno de turno de César Gaviria no podía esperar más. Requería armonizar el nuevo modelo de desarrollo que adoptaría el país de cara a la inserción de la economía colombiana en los mercados mundiales. La estrategia de competitividad internacional exigía modificaciones sustanciales del ordenamiento laboral para hacerlos compatibles con el nuevo modelo productivo a seguir. De este modo, surge la necesidad de flexibilizar el mercado de trabajo mediante la eliminación de garantías tildadas de excesivas cuyas transformaciones sustanciales se recogerían en la Ley 50 de 1990. En la exposición de motivos de esta ley, se argumentaba lo siguiente:

La exposición de motivos de la ley 50 de 1990 por el Gobierno Nacional enseña: “El Código Sustantivo de Trabajo que nos rige fue expedido en el año 1950 y desde entonces se han realizado profundos cambios en la economía y la sociedad colombiana. (...) La legislación actual se ha quedado al margen de lo que ocurre con la economía microempresarial, campesina, informal y, en general de la pequeña producción” (Cámara de Comercio de Bogotá, 1991, p. 219 como se citó en Jaramillo, 2010, p. 63).

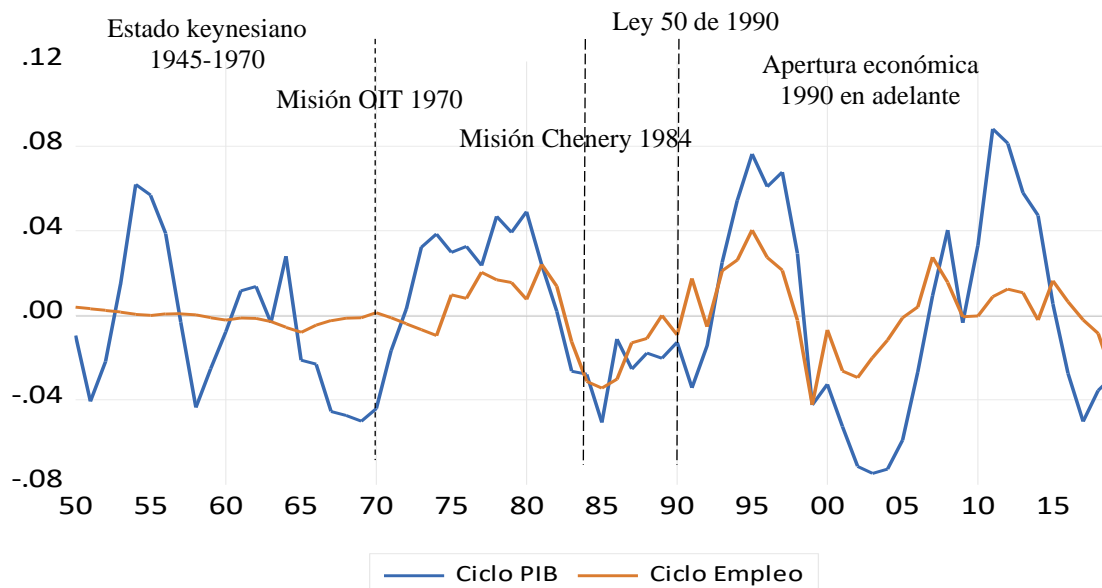
Como se comentará en forma más detallada en otro apartado, la expedición de la Ley 50 de 1990 en materia de pérdida de garantías laborales significó para la clase trabajadora, la eliminación de la estabilidad de los trabajadores con más de 10 años de servicio, la creación del régimen de liquidación anual de cesantías, la contratación a término fijo por períodos inferiores a un año, la definición conceptual de salario y la regulación jurídica de los pactos de exclusión salarial, la introducción de la figura del salario integral y la eliminación de la presunción de laboralidad de la prestación personal del servicio cuando se suscriben contratos civiles o comerciales. En términos del derecho colectivo del trabajo, la Ley 50 de 1990 armonizó la legislación interna con los Convenios 87 y 98 de la OIT. Si bien la nueva legislación produjo la eliminación de disposiciones protectoras a nivel individual, a nivel colectivo se avanzó sustancialmente en la ampliación de

garantías para el ejercicio del derecho de asociación sindical de conformidad con los convenios de la OIT arriba mencionados.

Finalmente, el fenómeno de la flexibilización de las normas laborales en sintonía con el ciclo económico ha sido llamado «flexiseguridad», la cual significa pérdida de garantías laborales para el trabajador expresadas en la reducción de costos de contratación y despido buscando que el ciclo del empleo gire al unísono con el ciclo del producto; en otros términos, que el enganche y desenganche de trabajadores se adecue a los vaivenes de la expansión y contracción de la actividad productiva. La Figura 18 es bastante ilustrativa en este sentido; al comparar las fluctuaciones cíclicas del PIB con el ciclo del empleo tomando la base de datos de la Penn World Table 10.01, en el periodo 1950-1970 se observa que el empleo en Colombia era protegido y rígido (más garantista), pues este, no dependía sustancialmente de las fluctuaciones del ciclo económico. Se nota que las recomendaciones de las misiones de empleo de la OIT en 1970 y Chenery en 1984, así como la expedición de la Ley 50 de 1990 le imprimieron mayor flexibilidad al mercado de trabajo, expresada en la generación de más puestos de trabajo, pero con un costo más alto en términos de pérdida de calidad (eliminación de garantías laborales).

Como puede verse, las líneas de color azul y naranja no se superponen perfectamente, ni siquiera en el caso extremo de una absoluta flexibilidad, lo cual es señal de la existencia de desempleo estructural o tecnológico debido a las transformaciones de la estructura productiva como consecuencia de los cambios globales en el modelo económico dominante. En palabras de Castel (1995), este gráfico refleja claramente el tránsito de una sociedad salarial protegida a una sociedad laboral desprotegida y precaria, de manera más notoria en el periodo pos-apertura.

Figura 18: Fluctuaciones cíclicas del PIB y del empleo en Colombia 1950-2019



Fuente: elaboración propia.

6.4.3. Transformaciones sustanciales en el ordenamiento laboral colombiano

En lo corrido del presente siglo, los gobiernos de turno en Colombia han probado distintas reformas laborales y tributarias para disminuir los costos de producción de las empresas y, de esta manera, incentivar la producción y, en consecuencia, la generación de empleo formal. Los promotores de dichas reformas han creído ciegamente en la tesis de que el abaratamiento de los costos laborales y la reducción de los impuestos a las empresas formalizadas hará subir la inversión; esto, a su vez, incrementará la producción nacional y, por ende, habrá mayor absorción de fuerza de trabajo. Por deducción esta cadena de efectos parece lógica, pero lo cierto, es que la conducta humana no es previsible, por tanto, este edificio teórico es deleznable.

El razonamiento anterior, no considera que el aumento de la inversión privada, por ejemplo, en maquinaria y equipo puede actuar en sentido contrario, abaratando el capital y provocando un efecto sustitución de trabajo por máquinas. Esta situación, seguramente, contribuye a explicar la prevalencia del desempleo estructural, el cual lamentablemente no reacciona en la misma dirección

que las fases expansivas y recesivas del ciclo económico con estabilizadores automáticos, como se discutió en un apartado anterior.

La Ley 50 de 1990 promulgada a principios de los años noventa, es quizás, la más profunda transformación del mercado de trabajo en Colombia. Su expedición implicó los siguientes cambios institucionales: a) se crearon los fondos privados de administración de cesantías; b) se redujo los costos de indemnización y despido; c) se dio vida a los contratos de corta duración y a la tercerización en la contratación y; d) se eliminaron los recargos por trabajo nocturno, domingos y festivos para abaratar la fuerza de trabajo y, por ende, disminuir los costos de producción. Así, la institución del «contrato indefinido de trabajo» sufrió serias mutaciones en sus principios iniciales de justicia, equilibrio social y dignidad. Esta ley significó el desmantelamiento de muchos de los derechos en el trabajo que habían sido conquistados por las luchas sindicales en el pasado.

Tres años más tarde, mediante la expedición de la Ley 100 de 1993 se creó el sistema de seguridad social integral con alto protagonismo de las Empresas Promotoras de Salud (EPS) encargadas de administrar los recursos financieros de la salud, así como las Instituciones Prestadoras de Salud (IPS) especializadas en la prestación de los servicios asistenciales, en cuya lógica, las EPS actuarían como intermedias entre el Gobierno y las IPS. En teoría este esquema parecía perfecto siempre y cuando los recursos financieros fluyeran con celeridad de unos agentes a otros, lo cual no ha sido posible gracias a las excesivas burocracia y corrupción administrativa; sumado a esto, la ineficiencia en la operación de las EPS como actores privados guiados por la codicia.

De acuerdo con cifras de FEDESARROLLO, la Ley 50 de 1990 abarató un poco las remuneraciones diferidas de 27.6% a 23.4% eliminando la retroactividad de las cesantías fijada en 4.2%, pero la Ley 100 de 1993 aumentó las contribuciones a la seguridad social de 11% a 20.5%, en especial, en los rubros de cotización a pensiones y a salud, manteniéndose constantes las

contribuciones parafiscales en 9% (Tabla 17). Desde esta perspectiva, aparentemente la expedición de estas dos leyes no trajo consigo la reducción sustancial de los impuestos a la nómina; al contrario, los incrementó en 11.1% con los efectos que la teoría económica estándar predice en el desempeño del mercado laboral.

Tabla 17: Distribución porcentual de los impuestos a la nómina en Colombia (% salario mensual)

Tipo de contribución	Antes de las Leyes 50/1990 y 100/1993	Después de las Leyes 50/1990 y 100/1993
Remuneraciones diferidas:	27,6	23,4
Prima de servicios	8,3	8,3
Vacaciones	5,8	5,8
Cesantías	9,3	9,3
Retroactividad cesantías:	4,2	0,0
Contribuciones a la seguridad social:	11	20,5
Pensiones	4,3	10,1
Salud	4,7	8
Riesgos profesionales	2	2,4
Contribuciones parafiscales:	9	9
SENA	2	2
ICBF	3	3
Cajas de compensación familiar	4	4
Total	47,6	52,9

Fuente: FEDESARROLLO.

El espíritu de la Ley 789 de 2002 inspirado en apoyo al empleo y en la ampliación de la protección social desencadenó en una agudización de la flexibilidad laboral, resumida en: a) se estableció la opción de la contratación del trabajo por horas de acuerdo con las necesidades empresariales; b) reducción de los costos de indemnización por despido en el caso de trabajadores con más de diez años de antigüedad; c) el salario integral disminuyó de diez salarios mínimos mensuales vigentes a tres y; d) se incluyó la opción de la reducción de la jornada laboral semanal mediante un proceso de negociación entre el patrono y el trabajador. Esta ley se concentró en extender el horario hábil y sin recargo hasta las 10:00 p.m., incurriendo en un menor costo para los empresarios (Bonilla, 2021). En lo que le corresponde a la Ley 1429 de 2010 llamada ley de

formalización y generación de empleo, esta incorporó incentivos para la formalización y generación de empleo, en especial, población vulnerable: jóvenes, mujeres mayores de años de edad y cabeza de familia, población en situación de desplazamiento forzado y personas en situación de discapacidad.

Ahora bien, pasaremos a examinar los detalles de las principales reformas laborales en Colombia acaecidas en lo corrido del siglo XXI, todas ellas inspiradas en la teoría económica neoclásica que resumen la prevalencia del desempleo en el mal funcionamiento del mercado de trabajo debido a su excesiva rigidez explicada por la existencia de instituciones formales que incentivan los altos costos de contratación y despido, la negociación colectiva y la fijación de un salario mínimo mensual por encima de salario de equilibrio.

El propósito de la Ley 1429 de 2010 fue generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas para aumentar los beneficios económicos y disminuir los costos de formalización. Esta ley desarrolla un conjunto de definiciones específicas para su aplicación, tales como: a) pequeña empresa cuyo personal no sea superior a 50 trabajadores y cuyos activos totales no superen cinco mil salarios mínimos mensuales legales vigentes, b) el inicio de la actividad económica principal corresponde a la fecha de inscripción en el registro mercantil de la correspondiente Cámara de Comercio con independencia de que la empresa beneficiaria previamente haya operado como empresa informal y, c) define dos tipos de informalidad de empleo, así: i) Informalidad por subsistencia, que se caracteriza por el ejercicio de una actividad por fuera de los parámetros legalmente constituidos, por un individuo, familia o núcleo social para poder garantizar su mínimo vital y; ii) Informalidad con capacidad de acumulación como manifestación de trabajo informal que no necesariamente representa baja productividad.

La Ley 1429 de 2010 estableció un beneficio de progresividad en el pago de los parafiscales y otras contribuciones de nómina. Contempla la exoneración en forma progresiva en el pago de

aportes al Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y Cajas de Compensación Familiar, así como el aporte en salud a la subcuenta de solidaridad del Fondo de Solidaridad y Garantía (FOSYGA), así: 0% durante los dos primeros años gravables, 25% durante el tercer año gravable, 50% durante el cuarto año gravable, 75% durante el quinto año gravable y a partir del sexto año se pagará la tarifa plena de 100%. Este beneficio tiene una limitación en el tiempo, solo opera para las nuevas pequeñas empresas creadas entre el 29 de diciembre de 2010 y hasta el 31 de diciembre de 2014.

La Ley 1429 de 2010 fue sometida posteriormente a evaluación de impacto, no encontrándose efectos significativos sobre la contratación de empleo formal (Departamento Nacional de Planeación [DNP], 2013), tampoco se encontraron impactos significativos en términos de reducción de la informalidad empresarial. El estudio adelantado por Galiani et al. (2015) señala que, en pequeñas empresas localizadas en la ciudad de Bogotá, D.C. formalizadas después de un año de operaciones, los efectos de los incentivos a la formalización previstos por la Ley 1429 de 2010 se esfumaron, lo que sugiere que los empresarios que tomaron la decisión de formalizarse no obtuvieron el suficiente beneficio para mantenerse en el sector formal, a pesar de la reducción en el pago de impuestos y el descuento del 50% en el pago de matrícula mercantil.

Por su carácter temporal y los limitados incentivos en materia de reducción de costos laborales para los empresarios, los impactos de esta ley en la formalización empresarial, enganche de jóvenes y fuerza de trabajo vulnerable y formalización del empleo son reducidos (Farné, 2011). El gobierno de turno de Juan Manuel Santos estimaba que, con la expedición de esta ley se formalizarían 350 mil empleos en el cuatrienio 2010-2014, lo cual no ocurrió (Farné, 2020). La Ley 1429 de 2010 al igual que otras iniciativas legislativas hizo pronósticos muy prometedores sin considerar que la informalidad laboral que se pretende erradicar o, al menos contener, es consecuencia directa de la exposición de la producción nacional a la competencia internacional

donde las mejoras en competitividad marcan la pauta. Esta ley no pudo superar sus expectativas, había prometido formalizar 500 mil empleos, pero tan solo logró la formalización de 88.809 puestos de trabajo (Farné, 2014). Colombia es aún, una economía pequeña con dificultades en la inserción a la economía mundial dependiente del comercio de productos primarios con bajo o nulo valor añadido y escasas posibilidades de convertirse en proveedora de componentes en las cadenas globales de valor que define hoy la división internacional del trabajo y la especialización productiva.

Ley 1607 de 2012 creó incentivos para la formalización de trabajadores y generación de empleo. De esta ley surgió el impuesto sobre la renta denominado: Impuesto sobre la renta para la equidad (CREE) con una tarifa de 9% en el periodo 2013-2015 y de 8% en los años posteriores para garantizar el funcionamiento del SENA, el ICBF y el sistema de salud. El CREE sustituyó las contribuciones parafiscales para abaratar los costos laborales. Sus beneficiados son sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes del impuesto sobre la renta y complementarios y personas naturales que empleen a dos o más trabajadores. También se establece para personas naturales empleadoras, la exoneración del pago de los aportes parafiscales y salud por los empleados que devenguen menos de diez (10) salarios mínimos legales mensuales vigentes. Con la expedición de esta ley, la tarifa del impuesto a la renta para las personas jurídicas se redujo de 33% a 25%.

Mediante la Ley 1636 de 2013 se creó el mecanismo de protección al cesante en Colombia como un sistema integral de políticas activas y pasivas para mitigar los efectos del desempleo que enfrentaba la población trabajadora. En realidad, esta ley no opera como un subsidio al desempleo como en el caso de los países avanzados, simplemente entrega al cesante previo cumplimiento de requisitos, por una sola vez en la vida, un salario mínimo y medio pagadero en seis cuotas mensuales para mantener la afiliación del trabajador al sistema de seguridad social.

Ley 1819 de 2016 eliminó el impuesto CREE sin revivir los aportes parafiscales al SENA, ICBF y el aporte de los patronos a la seguridad social en salud, garantizando recursos de destinación específica para la financiación de programas sociales a cargo del SENA e ICBF con el 9% del impuesto de renta corporativo. En resumidas cuentas, los programas sociales a cargo del SENA y del ICBF antes financiados con parafiscales, ahora se pagarán con cargo al presupuesto general de la Nación. De igual forma, el gobierno nacional asumió el pago de 8.5% de la nómina correspondiente a los costos de afiliación a salud de los trabajadores.

A manera de corolario, Fernández et al. (2017) subrayan que la Ley 1607 de 2012 redujo levemente la tasa de informalidad laboral entre 1.2% y 2.2% en el periodo 2012-2014. Por su parte, Bernal et al. (2017) afirman que esta reforma tributaria produjo un incremento de 4.3% en el empleo y de 2.7% en el salario, con la modesta cifra de ciento cuarenta y cinco mil nuevos empleos creados por microempresas y pequeñas empresas, no necesariamente empleo formal. Estos autores, son conscientes de que los hallazgos en términos de creación de empleo son menos sólidos que los resultados estimados en materia de salarios, así como. Agregan, que el efecto sobre el empleo de la mencionada ley tiene una enorme dificultad de medición económica¹⁸.

Garlati (2018) puntualiza que Ley 1607 de 2012 tuvo efectos positivos generalizados sobre la reducción de la informalidad entre 2% y 13.3%, aunque en el periodo analizado, aún los efectos derivados de la disminución de la carga parafiscal no se habían concretado. El costo fiscal correspondiente a los beneficios otorgados para el subsistema de Cajas de Compensación Familiar derivado de la Ley 1607 de 2012 en abril de 2013 es de aproximadamente seis mil millones de

¹⁸ La evaluación cuantitativa de políticas públicas enfrenta dificultades de medición de su rendimiento. Los métodos y técnicas microeconómicos para calcular el efecto causal de política o de un programa estatal son abiertamente criticados por la excesiva confianza en la identificación y selección del contrafactual como grupo de comparación y análisis. En la evaluación de un conjunto de normas como la Ley 1607 de 2012 la propuesta metodológica de medir los efectos en materia de formalización y de empleo sobre una población indeterminada aislando las demás variables que pudieron contribuir a este propósito, es un esfuerzo intelectual titánico con resultados ampliamente criticables en el plano de las ciencias sociales, entre ellas, la economía.

pesos y de tres mil millones de pesos en julio de 2014 (Espinel, 2016), cifra no compensada por los modestos resultados logrados en materia de formalización y generación de empleo.

Los incentivos en materia alivios tributarios generados por las reformas tributarias comentadas arriba, no siempre se convierten en nuevos puestos de trabajo, puesto que la evidencia empírica a nivel internacional apunta a que una proporción superior al 50% de los ahorros en los costos laborales, las empresas los destinan a mejorar las condiciones salariales de los empleados actuales (Farne, 2014). En la lógica de los empresarios, la mejora de las condiciones salariales puede tener los efectos del salario de eficiencia al elevar la productividad media del trabajo, impactando negativamente sobre la creación de nuevos puestos de trabajo. En fin, los empresarios son autónomos en sus decisiones en el marco de la racionalidad económica y de las restricciones técnicas de cada empresa. Estos deciden libremente sobre la asignación de sus recursos escasos con usos alternativos, buscando siempre el uso óptimo.

La reforma tributaria contenida en la Ley 1739 de 2014, la cual modificó el estatuto tributario, la Ley 1607 de 2012 y creó mecanismos contra la evasión y la Ley 1819 de 2016 elevó nuevamente la tarifa del impuesto a la renta de 25% a 33% para 2019, manteniendo la rebaja de 13.5% en los recargos extrasalariales. De acuerdo con estimaciones del Gobierno nacional, una reducción en los costos no salariales podría generar entre cuatrocientos mil y un millón de nuevos puestos de trabajo formales (Farné, 2020), promesa que no se cumplió.

Recientemente, con la expedición de la Ley 2101 de 2021 cuyos efectos empiezan en 2023, se reducirá la jornada laboral semanal de manera gradual sin disminuir el salario de los trabajadores colombianos, ni afectar los derechos adquiridos y garantías de la clase trabajadora. De conformidad con el artículo 3, la reducción de la jornada laboral empezará el 15 de julio de 2023 y finalizará el 15 de julio de 2026, a partir de esta fecha, la jornada de trabajo será de cuarenta y dos (42) horas semanales. La verdadera intención de esta ley es incentivar gradualmente la generación de nuevos

puestos de trabajo como consecuencia de la disminución de la jornada laboral; aunque su efecto puede ser adverso, al incentivar en el empresario la progresiva sustitución de trabajo por capital, presionando aún más, el aumento de la tasa de desempleo.

De los resultados arrojados por las evaluaciones realizadas a las leyes en materia tributaria y laboral, parece no coincidir las previsiones del Gobierno con la conducta de los empresarios. Se intuye que los alivios tributarios pueden ser considerados por los empresarios más como ahorros que acrecientan su ganancia y no como oportunidades para formalizar las empresas y el empleo, y absorber nuevos trabajadores. Las lógicas del Estado como garante del respeto de los derechos en el trabajo y de las instituciones laborales y la de los empresarios como agentes privados maximizadores de utilidad son antagónicas.

A lo largo de este capítulo se aprecia que el Gobierno nacional, aunque tiene claro el propósito de las reformas tributarias y laborales de formalizar las empresas y el empleo, además de crear condiciones para el aumento de los nuevos puestos de trabajo, los incentivos desarrollados no parecen motivar lo suficientemente a los empresarios, quienes en sus alocuciones, resaltan las rigideces del mercado de trabajo colombiano, el exceso de instituciones laborales y los elevados costos extrasalariales (prestaciones sociales tales como: prima de servicios, cesantías y sus intereses, vacaciones y auxilio de transporte; contribuciones parafiscales y de la seguridad social y demás factores extralegales derivados de la negociación colectiva entre los sindicatos y las empresas). Los costos no salariales representan aproximadamente el 52.9% (49% de costos no salariales más costos indirectos de 3.9%) de la nómina de acuerdo con la distribución de salarios reportados a la planilla integrada de liquidación de aportes (PILA), aún después de las reducciones derivadas de la Ley 1607 de 2012, cuando los sobrecostos laborales alcanzaban el 62%.

En este orden de ideas, la evidencia empírica demuestra que los estímulos a la formalización traducidos en reducción de los costos laborales y de las tarifas impositivas no han operado con la

suficiente fuerza para formalizar a las empresas, formalizar el empleo y acrecentar los puestos de trabajo (Farné, 2021). Una mirada crítica al panorama del empleo en Colombia podría conducir a la siguiente deducción: si los resultados cuantitativos en materia de empleo logrados a la fecha no son los deseados, qué cabría esperar en términos avances en la calidad del empleo y de reducción de la precariedad laboral. La respuesta es obvia y enormemente desalentadora para la clase trabajadora. La Misión Levy (2021) para generar más empleo propone flexibilizar aún más el mercado de trabajo, su mirada está en la eliminación del parafiscal que reciben las cajas de compensación familiar, en los aportes que hacen los empresarios al sistema de pensiones y en la contratación por horas (Bonilla, 2021).

Los gobiernos de turno en Colombia, en general de filiación política de derecha y de centro a partir de los años noventa emprendieron «grandes reformas» con distintas justificaciones, pero con un único propósito: formalizar las empresas y generar empleo formal, que se supone corresponde al empleo de calidad prometido. Se han experimentado con reformas laborales y tributarias tratando de otorgar alivios tributarios y de abaratar la contratación, pero infortunadamente, los estudios de evaluaciones realizados a las diferentes leyes expedidas por el Congreso de la República en las últimas tres décadas parecen no mostrar resultados satisfactorios.

Los gobiernos y sus equipos de asesores se han equivocado en los diagnósticos del desempleo y en el diseño de políticas para su combate; así pues, a continuación, se presenta evidencia empírica a lo largo de las fases del ciclo de la economía colombiana con series de frecuencia trimestral correspondientes al periodo 2001:-2021:3 que muestra, por un lado, que el desempleo en Colombia sufre de histéresis; dicho en otras palabras, en algunas ocasiones en fases expansivas del ciclo se destruye empleo mientras que en fases recesivas se crea empleo; situación que coloca a la teoría económica contra la pared. De otro lado, el número de empleos creados (776.859 puestos de trabajo) el periodo de análisis es mucho menor al número de empleos

destruidos (2.146.483 puestos de trabajo), un gran número de ellos, se perdieron en el periodo de pandemia por COVID-19, cuyo impacto económico y social fue devastador.

La información disponible en la Tabla 18 a partir de la aplicación de un filtro de Hodrick-Prescott y del análisis de las fluctuaciones cíclicas en el periodo en referencia, para la cual se cuenta con estadísticas económicas y laborales de frecuencia trimestral como sugiere la literatura especializada en la teoría de ciclo económico real, muestra una vez más, que el empleo y su contraparte, el desempleo, no dependen en forma total del crecimiento económico. El desempleo es un fenómeno altamente complejo que pese a los innumerables estudios a lo que ha sido sometido, hoy las preguntas superan a las respuestas y los desafíos se tornan más difusos. El mismo hecho, de que, en las fases expansivas del ciclo, el desempleo crezca y en algunas fases contractivas, el desempleo disminuya. Esto despierta muchos interrogantes con una gran perdedora: la clase trabajadora permanentemente violentada en sus derechos, donde las rigideces del mercado ocupan la casi totalidad del debate académico, científico y político.

Tabla 18: Balance en la generación de empleo en Colombia 2001:1-2021:3

Periodo (trimestre)	Fase del ciclo económico	Var. TD (%)	Var. TO (%)	Var. Ocupados (%)	Var. Desocupados (%)	Número de empleos creados	Número de empleos destruidos	Balance (saldo)
2001:1	Pico	-3,6	0,4	1,0	-3,2	- 146.453	76.815	- 69.638
2002:3	Fondo	2,7	0,4	0,1	3,4	183.281	45.282	228.563
2003:1	Pico	6,5	-1,6	-1,7	5,7	282.759	- 542.685	- 259.926
2003:3	Fondo	-7,0	1,1	1,5	-6,7	- 348.110	481.326	133.216
2004:1	Pico	3,3	-1,8	-1,9	1,8	91.826	- 621.329	- 529.503
2004:3	Recesión	-2,1	0,3	0,5	-2,0	18.395	243.205	261.600
2006:1	Recesión	-2,5	0,0	0,7	-2,2	- 92.459	233.087	140.628
2006:3	Expansión	-1,7	0,4	0,8	-1,1	- 9.580	545.056	535.476
2008:4	Recesión	0,2	0,5	1,0	1,1	35.913	141.838	177.751
2011:3	Pico	0,7	0,5	0,8	1,6	- 23.895	373.517	349.622
2012:3	Recesión	0,7	-0,4	-0,2	0,6	52.367	- 466.574	- 414.207
2013:2	Expansión	-0,4	0,1	0,5	0,0	76.661	221.132	297.793
2017:1	Recesión	-0,4	-0,1	0,3	-0,1	176.419	- 417.258	- 240.839
2018:2	Expansión	4,4	-1,5	-1,0	3,9	584.376	- 159.644	424.732

2020:2*	Recesión	-6,5	2,2	2,5	-5,4	- 168.435	- 2.096.085	- 2.264.520
2021:3	Expansión	-1,0	0,0	0,2	-0,9	63.794	- 204.166	- 140.372
Total						776.859	- 2.146.483	- 1.369.624

*Pandemia por COVID-19.

Var. TD (%): Variación porcentual tasa de desempleo; Var. TO (%): Variación porcentual tasa de ocupación.

Fuente: elaboración propia a partir de las estadísticas laborales DANE 2001:1-2021:3.

La intervención estatal por más dañina que sea para los intereses de la teoría económica dominante no debe ceder terreno, en particular, en la desprotección del trabajo. Los resultados de las evaluaciones de impacto realizadas a las principales reformas apuntan a no identificar efectos positivos sobre la generación de empleo, salvo algunos tenues avances de corto plazo en materia de reducción de la informalidad empresarial, pero que luego se desvanecen.

Hasta ahora, se ha examinado que la estabilidad laboral de la clase trabajadora ha estado en constante amenaza por las permanentes modificaciones de la legislación laboral en procura del abaratamiento de los costos del trabajo bajo el entendido que el problema de la contratación reside esencialmente en el precio de la mano de obra que actúa en relación inversa a la cantidad de trabajadores contratados. La amenaza a la estabilidad de la fuerza de trabajo no solo proviene del ámbito nacional (lo que sucede en Colombia), sino del modelo de desarrollo económico mundial que aboga por un mercado de trabajo libre de interferencias y regulaciones estatales, donde el salario sea pactado únicamente entre el patrono y el trabajador de acuerdo con la coyuntura económica y a las circunstancias empresariales; es decir, el sector privado reclama más flexibilidad para actuar y mejores condiciones para la acumulación ampliada de capital.

La avanzada de un modelo de desarrollo económico global centrado en la economía de la oferta y en la búsqueda de un menor precio para todo tipo de mercancía, incluida la fuerza de trabajo, es una amenaza mundial en expansión con un increíble poder político. Foucault (1973) nos invita a pensar en este acontecimiento; el pensar no puede encontrar nada en el adentro, necesita del afuera, de la zona de turbulencia. Para este autor, el pensar en que somos sujetos que podemos

aportar al cambio de la estructura laboral desde la resistencia, sugiere un proceso de subjetivación¹⁹. El poder y su uso eficiente y estratégico desde los centros directivos y de gestión es imprescindible para mantener la dominación (Foucault, 1989). El discurso como elemento de poder reside en ocultar la verdad (Foucault, 1979). El discurso de la flexibilización laboral es una forma de poder para mejorar la productividad y la competitividad empresarial (Muñoz, 2011). En este sentido, Goodwin (1993, p. 10) también señala que los “grandes teóricos políticos no se dedicarán a la crítica, sino a un permanente empeño por legitimar a los gobernantes o a los gobiernos y por justificar el fenómeno del poder”. El contrapoder se mueve en el mismo horizonte del poder al que enfrenta y cuando se alza con la victoria se convierte en un complejo de poder que provoca otro contrapoder (Habermas, 1989). Así las cosas, el ámbito público es el escenario de la luz y de la revelación, refiriéndose a la sociedad de trabajadores sin trabajo (Arendt, 2009). Sin más rodeos, las políticas públicas y, en una dimensión más restringida, las políticas laborales son el escenario perfecto para el ejercicio del poder y el escenario de luz y revelación para crear mejores condiciones ocupacionales para la inmensa clase que vive del trabajo.

¹⁹ Para Foucault (1973) la subjetivación es una operación artística que se distingue del saber y del poder en la medida en que nos permite arrastrar la línea, ir sobre ella, en una extraña conversión en donde el hombre se confronta de mil maneras y en las que pone en juego la vida entera.

CAPÍTULO 7. FLEXIBILIDAD DE LAS RELACIONES LABORALES EN COLOMBIA: LA PÉRDIDA DE LA CALIDAD DEL EMPLEO Y EL ENRUTAMIENTO HACIA LA PRECARIZACIÓN LABORAL

7.1. El trabajo decente no cabe en el actual modelo de desarrollo económico global

Como se recordará en capítulos anteriores, la economía de la oferta centrada en el poder y sapiencia del mercado desde la década de los setenta desplazó a la economía de la demanda basada en la intervención estatal materializada en la regulación económica y la inversión pública. Los instrumentos de política fiscal con atención al gasto público y a los impuestos como factores decisivos en la consecución del pleno empleo fueron sustituidos por los instrumentos de la política monetaria enfocados a la estabilización de la inflación mediante la fijación de una tasa de interés de intervención óptima, evitando así recurrir a la expansión de la oferta monetaria y, de este modo, depender menos de la emisión monetaria como fuente de financiación del déficit fiscal, resultado del exceso de gasto gubernamental.

La economía de la oferta requería menor intromisión estatal por el lado de la regulación económica y un espacio más amplio para la libre actuación de las fuerzas del mercado. Los desajustes en el mercado de trabajo provocados por sus excesivas rigideces ameritan una mayor flexibilidad en las relaciones laborales. Las reglas de juego en materia de contratación, salarios y despido deberían ser asuntos más exclusivos de las empresas como unidades especializadas en la producción y en la absorción de fuerza laboral. En estos términos, las reglamentaciones garantistas se consideran, no un avance en materia laboral, sino más bien un obstáculo y una pérdida de eficiencia económica.

La avanzada neoliberal de la mano del discurso de la flexibilidad de los salarios como mecanismos de equilibrio y de pleno empleo de los factores ha propiciado en Colombia en las

últimas tres décadas, sucesivas reformas laborales y tributarias para abaratar el costo de la mano de obra como condición para mejorar la competitividad empresarial. La atención de la política económica actual está dirigida más, al ámbito microeconómico; en especial, en la reducción de costos de producción, olvidando que el precio es solo uno de los tantos factores explicativos de la demanda. En la demanda de bienes y servicios intervienen otros factores de mayor peso como, por ejemplo, los ingresos salariales o de otro tipo, los gastos en publicidad, el nivel educativo, el sexo, los efectos rezagados, entre otros. Una de las contradicciones de este modelo es que al intentar incrementar la demanda y, por ende, el beneficio capitalista, simultáneamente aminora las rentas salariales como costo de producción y destruye las condiciones de estabilidad y protección laboral indispensables para sostener el nivel de consumo que el capitalismo requiere.

Los dirigentes sindicales entrevistados son conscientes de los efectos acarreados por el cambio de modelo económico que transformó la sociedad salarial en una sociedad precaria. Sus opiniones se documentan de la siguiente manera:

Se pasó de una política de gobierno de protección al trabajo estable a empleos con contratos basuras que desvirtúan la estabilidad laboral (Montoya 2022, Entrevista Dirigente SINTRAUNICOL Nacional).

Se debilitó el contrato de trabajo a término indefinido como regulador de la relación de trabajo, y se dio vía libre al contrato temporal y a los empleos bajo vínculos laborales ilegales a través de cooperativas de trabajo asociado, SAS, fundaciones, e incluso por medio de falsos sindicatos con la figura de los contratos sindicales (Díaz 2022, Entrevista Dirigente ENS).

Se implementaron mecanismos contractuales como las Ordenes de Prestación de Servicios (OPS), provienen de la retórica neoliberal de que la competitividad en los mercados internacionales de los productos nacionales sólo se conseguiría mediante la disminución de los costos. En este caso, por ejemplo, mediante la contratación de trabajadores que no les

pagan prestaciones sociales, si no que el trabajador debe ser quien individualmente las asuma” (Figueroa 2022, Entrevista Dirigente SINTRAUNICOL Nariño).

Indudablemente el cambio de modelo de apertura económica no produjo los resultados de mejorar la calidad del empleo sino todo lo contrario, por ello es necesario aumentar la inversión y producción nacional, si la economía crece lógicamente habrá mayores posibilidades de negociación. En este sentido los sindicatos deben tener mayor protagonismo en los espacios políticos a nivel nacional para llevar procesos desligados de la politiquería tradicional, para promover y concertar políticas para lograr que los trabajadores en Colombia tengan un trabajo decente y digno (Meneses 2022, Entrevista Dirigente SINTRAUNICOL Nariño).

En este sentido, el capitalismo avanza hacia la colocación en el mercado de una amplia oferta de productos de mejor calidad y con precio más competitivos capaces de saciar las necesidades materiales más exigentes y cambiantes del consumidor racional, pero al mismo tiempo atenta contra la sostenibilidad del ingreso disponible (ingreso menos impuestos) como principal factor explicativo del consumo privado. En Colombia el ingreso disponible explica el 95.03% del consumo privado de los hogares; la magnitud del consumo es tal, que si el ingreso disponible se incrementa en un punto porcentual el consumo se incrementará en 0.99 puntos porcentuales. El mensaje que subyace en la ecuación 20, es que para consumir se requiere de rentas salariales y la obtención de rentas salariales dependen del empleo, pero a su vez, el empleo debe ser de buena calidad y duradero. La persistente informalidad y su impacto negativo en la pobreza y en la desigualdad económica demuestra la incapacidad y contradicciones del sistema capitalista caracterizado por crisis recurrentes.

$$\widehat{Consumo} = 0.0035^{20} + 0.9875 * \text{Ingreso disponible} \quad (20)$$

²⁰ Corresponde al consumo autónomo, el cual, según Keynes, no depende del ingreso disponible. Este consumo sería posible gracias a donaciones, dádivas, préstamos, etc., recibidas por el consumidor. Estadísticamente, esta cifra corresponde a los residuos que se generan en la relación inexacta (estocástica) existente entre el consumo y el ingreso disponible, que correspondería al efecto de otras variables distintas al ingreso disponible que también explican el

(0.0054) (0.06036)

$R^2 = 95.03\%$; $\bar{R}^2 = 94.67\%$; $DW = 1.590237$

Nota: modelo estimado en primeras diferencias de las variables de consumo e ingreso disponible con series temporales anuales 2005-2021.

Por medio del Documento CONPES 3918 de 2018, el Gobierno nacional reglamentó la estrategia para la implementación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en Colombia definiendo 16 metas que trazan la ruta para el cumplimiento de la Agenda 2030. En lo que respecta al cumplimiento del ODS # 8: Trabajo decente y crecimiento económico, el documento en cuestión no incorpora la totalidad de dimensiones que propone la OIT. Las metas propuestas por el Gobierno nacional buscan promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos. La administración saliente de Iván Duque prometió crear 1.6 millones de empleos en el periodo 2018-2022, reduciendo la tasa de desempleo de 9.4% a 7.9%, lo cual no se logró, a octubre de 2022 el DANE registra una tasa de desempleo nacional de 9.7%. Para erradicar el trabajo infantil, el Gobierno nacional fijó como meta la disminución de la tasa de trabajo infantil de 9.1% en 2015 a 5.5% en 2022; esta tasa en 2021 fue de 4.8%, inferior a la meta propuesta de 6.0% en 2030.

En materia de crecimiento económico no habrá mayor dificultad en el cumplimiento de las metas de crecimiento sostenido del PIB per cápita total y PIB per cápita por trabajador, aunque se debe recordar, que el desempleo en Colombia adolece de histéresis y que la relación entre la tasa de crecimiento del PIB y la tasa de desempleo es inconstante en el tiempo, invalidando la Ley de Okun. En esta misma dirección, la tasa de desempleo de 6.8% fijada para 2030 está por debajo de la NAIRU de 8.4% calculada por el Banco de la República para fines de política monetaria.

consumo privado. Por cierto, esta cifra es bastante pequeña con poco significado económico. Su interpretación sería la siguiente: si el ingreso disponible del consumidor es nulo, el consumo sería de 0.0035

La evidencia empírica encontrada permite intuir que habrá mayor dificultad en el cumplimiento de las metas de formalización de empresas en el sentido más amplio del término, es decir, que las empresas que se registren en las Cámaras de Comercio puedan generar empleo formal genuino. El incremento de la población ocupada afiliada a Administradoras de Riesgos Laborales puede ser difícil de lograr por cuanto la informalidad laboral en el periodo 2007-2022 creció una tasa anual de 5.7% por encima del crecimiento anual del empleo formal (5.0%), las cifras de 37.5% en 2018 y 34.6% en 2022 sugieren una caída en la afiliación debido al crecimiento incesante de la informalidad (Tabla 19).

Tabla 19: Seguimiento al Objetivo de Desarrollo Sostenible # 8. Trabajo decente y crecimiento económico 2030 Colombia.

Objetivos	Metas	Línea de base					Meta 2030	Comentario
		2018*	2019*	2020*	2021**	2022**		
8.1. Crecimiento económico sostenido	Crecimiento anual de PIB real per cápita	2.4%			10.7%		3.3%	Lograble
8.2. Diversificar, innovar y mejorar la productividad económica	Crecimiento anual del PIB real por persona empleada.	1.5%			4.2%		3.0%	Lograble
8.3. Promover políticas para apoyar la creación de empleo y el crecimiento de las empresas.	Tasa de formalidad laboral	52%					60.0%	Difícil de lograr
8.5. Trabajo decente e igualdad de remuneración.	Tasa de desempleo			15.9%		9.7%	6.8%	Difícil de lograr
8.6. Reducir el desempleo juvenil.	Porcentaje de jóvenes que no estudian y no tienen empleo.			29.1%		19.2%	15.0%	Lograble
8.7. Poner fin a la esclavitud moderna, la trata y el trabajo infantil.	Tasa de trabajo infantil		5.4%		4.8%		6.0%	Se cumplió
8.8. Derechos laborales universales y entornos de trabajo seguros.	Porcentaje de población ocupada afiliada a Administradoras de Riesgos Laborales		37.5%			34.6%	48.0%	Difícil de lograr

*Tomadas por el Gobierno Nacional. **Cálculos del autor.

Fuente: Departamento Nacional de Planeación (DNP). Portal web Seguimiento Objetivos de Desarrollo Sostenible.

7.2. El discurso de la flexibilidad: ¿Por qué es tan importante para los economistas ortodoxos?

La escuela marginalista desde su fundación en el siglo XIX, demostró mucho interés en los asuntos microeconómicos relacionados con el proceso de producción, así como el funcionamiento de las empresas como lugar donde se gesta la producción de bienes y servicios, de la cual depende la acumulación de riqueza de un país. La manera como opera el mercado a través de sus fuerzas de oferta y demanda concentró los esfuerzos investigativos de Aldred Marshall y sus seguidores. Pronto se darían cuenta que en un mercado competitivo, la flexibilidad de los precios era una condición necesaria para que el mercado se equilibrara arrojando beneficios tanto para productores como para consumidores. En un mercado en desequilibrio unos ganan y otros pierden dependiendo del nivel de precios, pero la sociedad en conjunto no puede disfrutar de beneficios colectivos.

El anterior razonamiento también fue aplicado por los economistas neoclásicos al mercado de trabajo. La fuerza de trabajo fue considerada como una mercancía cualquiera y el salario como el precio que paga el empresario para su uso. La premisa era de que el salario como factor explicativo de la demanda y de la oferta fuera tan flexible como para lograr que el mercado laboral se autoequilibrara, por tanto, los excesos de mano de obra serían considerados como desempleo voluntario ocasionado por la holgazanería de algunos trabajadores o por la intromisión innecesaria del Estado a través de la regulación. Como puede verse, el término «flexibilidad» es una condición suficiente para que el mercado opere óptimamente y resuelva sabiamente los problemas económicos, en este caso, el desempleo.

En términos microeconómicos, la flexibilidad está relacionada con las condiciones de trabajo entendidas como prácticas de trabajo alineadas al marco institucional y los métodos de trabajo asociados a la reorganización productiva que el cambio técnico impone a las empresas para soportar y sortear las crecientes presiones competitivas del mercado. La flexibilidad prevaleciente se halla en el campo de la desregulación como solución eficaz a la supuesta rigidez institucional

del mercado laboral que exige nuevas prácticas o modalidades de prestación del trabajo, por ejemplo, contratación a tiempo parcial en oposición al trabajo estable a tiempo completo (Ruesga et al., 2014).

Aunque se distinguen tres tipos de flexibilidad: flexibilidad numérica o externa, funcional o interna y salarial o financiera, las tres se corresponden y se complementan en la medida que la flexibilidad numérica de tipo macro, con mayor alcance y anclada a la desregulación del sistema normativo, materializada en las reformas laborales actúa directa o indirectamente en la flexibilidad interna y en la financiera. Por esta razón, no es tan relevante su diferenciación.

El concepto de flexibilidad del mercado de trabajo surgió en la década de los ochenta, motivado por el deficiente desempeño en materia de crecimiento económico, en particular, en los países avanzados. Así, la flexibilidad era la respuesta más expedita para combatir las rigideces del mercado laboral que impedía equilibrarse debido a la existencia de trabas institucionales impuestas por los gobiernos.

El debate de la flexibilidad ha girado en torno a dos perspectivas distintas. Por un lado, la llamada flexibilidad numérica externa centrada en la reducción de los costos de la mano de obra como componente de los costos de producción en general y en crear las condiciones de ajuste automático de la fuerza de trabajo a las fluctuaciones del ciclo económico y a los cambios tecnológicos y, por otro, el enfoque de flexibilidad funcional asociado a dotar a la fuerza de trabajo de destrezas, habilidades y competencias para facilitar su adaptación a las transformaciones en el proceso productivo propiciadas por el desarrollo tecnológico en permanente cambio (Lagos, 1994).

Así, la flexibilidad en cualquiera de sus matices es una forma de acomodación del capital a circunstancias cambiantes para garantizar la producción y acumulación capitalista. Hoy, la fuerza de trabajo se amolda sin mayor resistencia a las exigencias productivas que impone el modelo cuyo sacrificio exige el deterioro de las condiciones ocupacionales de la clase trabajadora.

7.3. El mercado de trabajo en Colombia: el desempleo es un gran misterio

A pesar de los avances de la economía del trabajo y de la sofisticación de los sistemas oficiales de estadística laborales, el mercado de trabajo está plagado de enormes complejidades. El desempleo como problema macroeconómico ha sido objeto de innumerables estudios, pero a la fecha, son las más numerosas las preguntas que las respuestas; sin embargo, el desempleo representa un enorme desperdicio de fuerza de trabajo y de productividad potencial que puede nutrir el descontento social y político y propiciar movimientos sociales que alteren el *statu quo* (Offe, 1996).

Entender el desempleo implica conocer cada caso particular, puesto que los desocupados son heterogéneos. Un desempleado como fuerza de trabajo cesante es único, por tanto, las generalizaciones que se extraen de los modelos econométricos, no son nada más que buenas aproximaciones que se deben tomar con precaución. Este tipo de modelos no se acerca a las emociones y sentimientos de los desempleados, no captan sus interpretaciones individuales del mundo del trabajo ni tampoco la situación personal del desocupado.

La economía dominante explica que la disminución del desempleo se debe al aumento en la actividad productiva como consecuencia de la reactivación económica en un momento determinado. Por ejemplo, en la administración de Andrés Pastrana el desempleo creció a una tasa de 6% y la Población en Edad de Trabajar (PET) creció a una tasa de 0.9% en cambio en los primeros gobiernos de Álvaro Uribe Vélez 2002-2006 y Juan Manuel Santos (2010-2014) el desempleo decreció a tasas de -5.1% y -3.1% a pesar de que la PET creció a tasas de 1.5% y 1.4%, respectivamente. Los segundos periodos presidenciales de Álvaro Uribe (2006-2010) y Juan Manuel Santos (2014-2018) y en el gobierno de Iván Duque (2018-2022) el desempleo creció. El comportamiento de estas estadísticas laborales coloca en tela de juicio las bondades de las reformas laborales y los incentivos tributarios otorgados a las empresas para la formalización y generación

de empleo. El buen o mal comportamiento de las tasas de ocupación y desocupación no se puede atribuir en forma absoluta a las fases expansivas o recesivas de la actividad económica; la histéresis del desempleo es un elemento que hace que el análisis sea más complicado y que las predicciones que acompañan a las reformas laborales se incumplan (Tabla 20).

Tabla 20: Tasas de crecimiento de los principales indicadores del mercado de trabajo en Colombia 2001-2022.

Gobierno de Turno	Año	POB	PI	PET	PEA	OCUP	DESOCUP	SUBOCUP
Andrés Pastrana Arango 1998-2002	2001							
	2002	0,6	3,8	0,9	-0,4	-1,5	6,0	-3,0
Álvaro Uribe Vélez 2002-2006	2003							
	2004	0,9	4,1	1,5	0,1	0,9	-5,1	1,6
	2005							
	2006							
Álvaro Uribe Vélez 2006-2010	2007							
	2008	0,9	-1,5	1,5	3,1	3,2	2,0	6,5
	2009							
	2010							
Juan Manuel Santos Calderón 2010-2014	2011							
	2012	0,9	1,9	1,4	1,2	1,7	-3,1	-2,9
	2013							
	2014							
Juan Manuel Santos Calderón 2014-2018	2015							
	2016	1,1	1,8	1,5	1,4	1,2	3,4	1,9
	2017							
	2018							
Iván Duque Márquez 2018-2022	2019							
	2020	1,2	3,1	1,4	0,5	0,4	1,8	-1,8
	2021							
	2022							
Tasa crecimiento 2001-2022		1,2	2,5	1,7	1,4	1,5	0,2	0,9

POB: Población total; PI: Población inactiva (personas por fuera de la fuerza de trabajo); PET: Población en edad de trabajar; PEA: Población económicamente activa o fuerza laboral; OCUP: población ocupada; DESOCUP: Población desocupada; SUBOCUP: Población subocupada o subempleada.

Fuente: elaboración propia con datos de las estadísticas del mercado de trabajo, DANE.

Lo cierto es que el mercado de trabajo debe entenderse como un flujo permanente de trabajadores que ingresan al mercado y salen del mercado a iguales o distintas velocidades, algunos

de ellos no logran volver a pesar de sus esfuerzos de búsqueda, convirtiéndose en desempleados desalentados. Cada trabajador tiene una historia laboral y unos atributos que lo hacen distinto a los demás a cuanto a sus competencias cognitivas, comportamentales y contextuales. Es más, el ejercicio de clasificar el desempleo en friccional, cíclico y estructural no es una tarea fácil debido a las condiciones ocupacionales cambiantes.

7.4. La calidad del trabajo en Colombia: ¿Cómo va el país?

En la actualidad, a nivel mundial no existe un consenso acerca de los conceptos de trabajo decente y trabajo precario, tampoco hay una posición unificada de sus dimensiones constitutivas, situación que impide estandarizar su medición y establecer un sistema de seguimiento de los avances o retrocesos en su consecución por medio de las políticas públicas. Los esfuerzos institucionales y académicos en el mundo se han enfocado más a la medición y caracterización del trabajo decente por las aportaciones conceptuales de la OIT (1999); en cambio, el concepto de trabajo precario como polo opuesto al trabajo digno está menos desarrollado y, a su vez, los ejercicios de medición de la precariedad laboral son más escasos, al menos, en Colombia. Precisamente, el valor agregado de esta investigación es contribuir a su medición a través del cálculo de un índice compuesto y realizar un seguimiento en lo corrido del presente siglo.

El empleo precario es también denominado «trabajo atípico» en oposición a la relación laboral típica que describe a un tipo de trabajo a término indefinido, a tiempo completo, que corresponde a una relación subordinada y directa entre un empleador o patrono y un empleado (OIT, 2016). En contravía, el trabajo precario se desvía de este tipo de atributos sumergiéndose en una dimensión caótica caracterizada por la inestabilidad, la inseguridad e la insuficiencia.

El empleo precario se caracteriza por: a) desde la perspectiva de la inestabilidad, la ausencia de un contrato de trabajo indefinido sustituyéndolo por contratos escritos o verbales a plazo fijo,

por obra y servicio, de temporada o eventuales. Así, el trabajo puede interrumpirse en cualquier momento; b) desde la perspectiva de la inseguridad, el empleo tiene bajo o nulo acceso a la seguridad social (afiliaciones a salud, pensión y riesgos laborales) y no representa un respaldo de la legislación laboral (despido, derecho de afiliación sindical y negociación colectiva, etc.) y; c) desde la perspectiva de la insuficiencia, el empleo es insuficiente en términos de ingresos monetarios, por ejemplo, en el caso del trabajo a tiempo parcial (Guerra, 2001).

El trabajo precario incluye el trabajo a tiempo parcial, las diversas formas de subcontratación, el empleo clandestino, el préstamo de trabajadores entre empresas, el trabajo estacional, la sucesión ininterrumpida de relaciones de trabajo a domicilio y el trabajo clandestino (ilegal-delictivo) que actúa como una fuente de inestabilidad (Grondona, 2014). La precariedad se remite a la inserción en la producción y a la organización de las estrategias de vida; en este sentido, la precariedad es un espacio asociado simultáneamente a las condiciones de vida y de trabajo (Pok, 1992). Lamentablemente, la precariedad laboral es hoy, un rasgo constitutivo del mercado de trabajo, forma parte de su estructura interna; de ningún modo, es un fenómeno pasajero y trivial.

Ha llegado el momento de describir con cifras la calidad del empleo en Colombia. Se construyeron tres índices compuestos agrupando las variables esenciales en dimensiones homogéneas, algunas de ellas empleadas en otros estudios en el país como se describe en el marco teórico. Se prefirió no acudir a la aplicación del método de Análisis de Componentes Principales (ACP) por considerar que este procedimiento estadístico puede dejar por fuera variables importantes y que una de sus desventajas es que asume que las relaciones entre las variables analizadas son siempre lineales, lo cual deja serias dudas.

Las escalas de interpretación de la calidad del empleo y de la precariedad laboral son arbitrarias tomando cinco intervalos de posibles valores numéricos. El nivel de precariedad laboral se interpreta de forma inversa a la escala de calidad del trabajo; por ejemplo, un índice de

precariedad que se ubique entre 0% y 20% significa que el nivel de precariedad es bajo indicando que las condiciones ocupacionales de los trabajadores están más o menos bien, aunque lo deseable sería que este resultado fuese 0% en el entendido de que una sociedad justa no debe admitir ningún trabajador precario por cuestiones de dignidad humana. En cambio, un nivel de calidad del empleo bajo (0% a 20%) indica que la cuestión laboral va por mal camino, requiriendo la revisión de las instituciones laborales existentes (Tabla 21).

Tabla 21: Escalas de interpretación de la calidad del empleo y de la precariedad laboral en Colombia.

Escala de interpretación de la calidad del trabajo (%)					Escala de interpretación de la precariedad laboral (%)				
0 a 20	21 a 40	41 a 60	61 a 80	81 a 100	0 a 20	21 a 40	41 a 60	61 a 80	81 a 100
Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta

Fuente: elaboración propia.

La información disponible de la GEIH permitió documentar la evolución histórica de la calidad del trabajo en el periodo 2007-2022 de manera ininterrumpida tomando cinco dimensiones esenciales del trabajo decente recomendadas por la OIT (1999), también aplicadas en los trabajos pioneros de Rodgers (1997) y Farné (2003). Los resultados son interpretados de acuerdo con una escala arbitraria construida por el autor de esta investigación tanto para la calidad del empleo como para la interpretación del grado de precariedad de la clase trabajadora. Las dimensiones analizadas son: a) ingresos suficientes, b) seguridad y estabilidad en el trabajo, c) seguridad y protección social, d) tiempo de trabajo decente y e) diálogo y representación social. A cada dimensión se le asignó un peso porcentual también arbitrario de conformidad con su importancia discriminado por trabajador asalariado e independiente (Tabla 22). Estas cinco dimensiones sintetizan las condiciones ocupacionales deseables para el trabajador representativo.

Tabla 22: Dimensión, indicador, criterio y atributos del empleo decente

Dimensión	Indicador	Criterio utilizado	Atributo	Distribución puntaje Asalariados	Puntaje asignado Asalariados	Distribución puntaje Independientes	Puntaje asignado Independientes
Ingresos suficientes	Ingreso laboral mensual	Menor o igual a 1 SMMLV	Ingreso precario		0.0%		0.0%
		1 a 2 SMMLV	Ingreso básico	30%	10.0%	44%	29.0%
		3 o más SMMLV	Ingreso medio o superior		20.0%		15.0%
Seguridad y estabilidad en el trabajo	Relación contractual	Duración del contrato	Contrato escrito a término indefinido.		15.0%		4.0%
			Contrato escrito a término fijo.	25%	10.0%	6%	2.0%
			Contrato verbal		0.0%		0.0%
Seguridad y protección social	Protección social	A filiación a salud (contributivo o subsidiado).	Cobertura total		7.5%		20.0%
			A filiación a pensión	25%	10.0%	35%	10.0%
			A filiación a riesgos laborales.		7.5%		5.0%
Tiempo de trabajo decente	Número de horas de trabajo semanales	de	Hasta 48 horas semanales	Jornada legal		5.0%	15.0%
			Más de 48 horas semanales	Jornada excesiva	5%	0.0%	0.0%
	Vacaciones pagadas	Trabajadores con vacaciones anuales pagadas.	Disfrute de vacaciones	5%	5.0%	0%	0.0%
Diálogo y representación social	Representación sindical	A filiación a una asociación gremial o sindical	Sindicalización	10%	10.0%	0%	0.0%
Total				100%	100%	100%	100%

Fuente: adaptada a partir de la propuesta de Rodgers (1997) y Farné (2003).

Para facilitar las comparaciones el índice de calidad del trabajo se discriminó por gobierno de turno (en Colombia los periodos presidenciales son de cuatro años sin derecho a reelección, a excepción de las administraciones de Álvaro Uribe Vélez y Juan Manuel Santos Calderón que gobernaron por dos periodos consecutivos), por categoría (asalariados e independientes), por localización geográfica (cabecera y resto) y por sexo (hombres y mujeres). La calidad del trabajo en Colombia durante el periodo 2007-2022 ha sido baja de 34.7% para asalariados en total (34.8% para hombres y 34.8% para mujeres) con una tasa de crecimiento anual media nula. La calidad del empleo de los asalariados rurales e independientes urbanos es muy baja de 18.5% y 16.1%, respectivamente. La situación de la calidad del empleo de los trabajadores independientes rurales (26.8%) es mejor en comparación que los asalariados rurales y los independientes urbanos (Tabla 23).

Tabla 23: Índice de calidad del empleo en Colombia 2007-2022

Gobierno de Turno	Año	Asalariados						Independientes					
		Cabecera (%)			Centros poblados y rural disperso (%)			Cabecera (%)			Centros poblados y rural disperso (%)		
		H	M	T	H	M	T	H	M	T	H	M	T
Álvaro Uribe Vélez 2002-2010	2007	37,4	37,6	37,5	14,2	16,0	15,8	14,2	16,0	15,8	22,3	22,1	22,2
	2008	29,1	28,9	29,0	17,9	17,3	17,6	13,3	13,7	13,5	20,2	20,6	20,4
	2009	34,7	34,7	34,7	20,3	19,1	19,7	14,4	15,0	14,7	22,5	23,4	22,9
	2010	33,4	34,0	33,7	16,8	16,4	16,6	15,6	16,0	15,8	27,7	28,1	28,3
	Media	33,6	33,8	33,7	17,3	17,2	17,4	14,4	15,2	15,0	23,2	23,6	23,4
	TCAM	-2,8	-2,5	-2,6	4,3	0,7	1,2	2,5	0,0	0,0	5,6	6,2	6,2
Juan Manuel Santos Calderón 2010- 2018	2011	33,0	33,3	33,2	17,3	18,5	17,8	16,5	16,5	16,5	27,4	27,5	27,4
	2012	33,3	33,4	33,4	17,0	16,7	16,8	16,1	16,7	16,5	27,1	28,0	27,5
	2013	34,3	34,6	34,4	18,1	17,5	17,7	16,2	16,4	16,3	28,7	28,8	28,8
	2014	34,9	35,4	35,2	18,1	16,7	17,5	16,4	16,7	16,6	28,2	29,5	28,8
	2015	35,5	35,1	35,2	17,7	19,1	18,4	16,4	17,0	16,7	29,1	28,3	28,7
	2016	36,0	35,8	35,9	20,0	20,0	20,0	16,1	16,7	16,4	26,2	27,7	26,9
	2017	35,6	35,7	35,6	18,0	19,1	18,5	16,3	16,8	16,6	27,8	27,5	27,7
	2018	35,9	36,3	36,1	19,2	17,3	18,3	16,6	16,5	16,6	27,6	28,2	27,8
Media	34,6	34,8	34,7	18,0	17,9	18,0	16,3	16,6	16,4	27,7	28,2	28,0	

	TCAM	0,8	0,7	0,8	1,5	0,6	1,1	0,7	0,3	0,5	-0,1	0,0	-0,2
Iván Duque Márquez 2018-2022	2019	33,9	34,2	34,1	18,1	19,1	18,6	15,8	15,9	15,9	28,5	27,1	27,8
	2020	35,2	35,4	35,3	21,0	20,3	20,6	16,6	16,8	16,7	26,2	26,2	26,2
	2021	35,1	35,0	35,2	18,9	17,7	18,2	16,6	16,9	16,8	28,6	27,5	28,0
	2022	37,2	37,4	37,4	24,2	24,5	24,4	16,7	17,1	16,9	29,5	29,4	29,4
	Media	35,5	35,7	35,6	20,3	19,8	20,0	16,5	16,6	16,6	28,1	27,7	27,9
	TCAM	0,7	0,6	0,7	4,8	7,2	5,9	0,1	0,7	0,5	1,4	0,9	1,1
	Media 2007-2022	34,6	34,8	34,7	18,5	18,5	18,5	15,9	16,3	16,1	26,7	26,9	26,8
	TCAM 2007-2022	0,0	0,0	0,0	3,4	2,7	2,7	1,0	0,4	0,4	1,8	1,8	1,8

H: Hombres; M: Mujeres; T: Total; TCAM: Tasa de crecimiento anual media.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos anonimizados DANE, GEIH 2007-2022.

En el periodo de análisis se registra una reducción considerable en los trabajadores asalariados con remuneración precaria (inferior a un salario mínimo mensual²¹) de 34.1% en 2007 a 8.0% en 2022 y un incremento de los trabajadores que ganan entre uno y dos salarios mínimos de 44.4% en 2007 a 75.4% en 2022. En lo que respecta a la contratación, también se observa una disminución apreciable en los trabajadores asalariados: el contrato de trabajo escrito a término indefinido de 69.8% en 2007 pasó a 65.3% en 2022 y el contrato escrito a término fijo de 29.9% en 2007 disminuyó a 24.3%, mientras que el contrato verbal aumentó de 18.5% en 2007 a 26.2% en 2022. La cobertura de los trabajadores en seguridad social en salud es significativa por la existencia del régimen subsidiado en salud en cambio la cobertura en pensión continúa siendo baja, de 54.3% en 2007 cayó a 35.7% en 2022.

A pesar de la existencia de dos regímenes de pensiones en Colombia (público de prima media y privado de ahorro solidario individual) la completitud de 1.300 semanas en general de cotización es difícil de lograr por la inestabilidad en el trabajo y el fuerte ascenso de la informalidad laboral. En el cumplimiento de la jornada de trabajo se aprecia una mejoría al aumentar la

²¹ El salario mínimo mensual en Colombia es de \$ 1.000.000 (USD\$ 209.5 con tipo de cambio de USD\$ 1 = \$ 4.773,49 COP a 28/12/2022) en 2022. En 2023 tendrá un incremento histórico de 16%, es decir, la Comisión Permanente de Concertación de Políticas Salariales y Laborales creada mediante la Ley 78 de 1996, lo fijó en \$ 1.160.000 (USD\$ 243 con tipo de cambio de USD\$ 1 = \$ 4.773,49 COP a 28/12/2022). Los trabajadores que devengan un salario mínimo también tienen derecho a un subsidio de transporte de \$ 140.000 (USD\$ 29.3) en 2023.

proporción de trabajadores que trabajan hasta 48 horas semanales como lo establece la ley, se pasó de 33.0% en 2007 a 41.9% en 2022 y en el disfrute de vacaciones pagadas la situación mejoró en alguna medida al aumentar de 47.6% en 2007 a 55.3% en 2022.

El nacimiento del movimiento sindicalista en Colombia estuvo apegado a la creación del Partido Socialista Revolucionario en 1926 del cual hacían parte campesinos, proletarios y artesanos adheridos a la Internacional Comunista (Tirado, 2022). Es patético ver como el nivel de sindicalización en Colombia se ha desmoronado de manera abrupta; así, en 2007 únicamente el 6% de los trabajadores asalariados se encontraban sindicalizados mientras que en 2002 se redujo a la mitad, es decir, 3.1%. El sindicalismo es clave en el diálogo social, en la negociación colectiva y en la protección de los derechos de la clase trabajadora. Su fragmentación y ausencia explicarían el deterioro de la calidad del trabajo y el mantenimiento de los niveles de precariedad laboral. Sobre los líderes sindicales recae el desafío de reaccionar contra los ataques a los derechos en el trabajo y reformular las estrategias de organización interna y de lucha sindical.

Los líderes sindicales entrevistados expresan algunas razones que explican la baja afiliación sindical en Colombia motivada por la cruenta violencia que ha cobrado heridos, muertos y exiliados. Además, se denuncia el acoso laboral al que son sometidos una mayoría de los empleados de empresas privadas que castigan con el despido cualquier intento de organización sindical.

Se han dado relaciones entre empresas y grupos ilegales que han ejercido diversas formas de violencia en contra de la vida, la libertad y la integridad de los sindicalistas en Colombia. De acuerdo con datos de la Escuela Nacional Sindical (ENS) se han presentado más de quince mil hechos de violencia desde 1971 y dentro de ellos, casi 3.500 asesinatos a la fecha. Por otra parte, se ha obstaculizado el ejercicio de los derechos de libertad sindical como el de asociación, negociación colectiva y huelga. En relación con la huelga es muy emblemático el caso de la declaratoria de ilegalidad de la huelga de los pilotos de la aerolínea Avianca en 2017 (Díaz 2022, Dirigente ENS).

Los empleadores del sector privado perciben el derecho fundamental a la libre asociación como una amenaza y los empresarios utilizan el acoso laboral para desmotivar la afiliación sindical (Figueroa 2022, Entrevista Dirigente SINTRAUNICOL Nariño).

Los dirigentes sindicales también expresaron que el mundo del trabajo sería peor sin la intervención de las organizaciones sindicales. Ellos ven en la movilización y protesta sindical el medio más potente para defender los derechos en el trabajo. Sus opiniones individuales se recogen en los siguientes pasajes:

Han optado por la movilización social y la incidencia en la participación política. Hoy se vive los resultados de estas acciones con el triunfo de Gustavo Petro. El estallido social y la negativa al dialogo del gobierno anterior fortaleció una línea de conducta buscar una salida política a la crisis creada por el neoliberalismo (Santacruz 2022, Entrevista Dirigente CUT Nariño).

La principal herramienta de lucha de las organizaciones sindicales es la movilización y la agitación pública de las intenciones regresivas. Además, de la denuncia nacional e internacional de las determinaciones que menoscaban los intereses de los trabajadores (Figueroa 2022, Entrevista Dirigente SINTRAUNICOL Nariño).

Realmente en los últimos años las organizaciones sindicales en sus intentos de detener el proceso de deterioro de la calidad del empleo y la violación sistemática a los derechos en el trabajo, a través de sus luchas, manifestaciones y protestas, sus procesos de negociación con el gobierno y las Centrales Obreras o con los empleadores de las empresas, no han avanzado significativamente entre otras limitaciones por la situación e inseguridad de sus representantes que han cobrado la vida de un gran número de ellos (Meneses 2022, Entrevista Dirigente SINTRAUNICOL Nariño).

La muy baja (0% a 20%) y la baja (21% a 40%) calidad de empleo en Colombia es una preocupación nacional. En el periodo analizado se registran avances nulos o exiguos cuyos

resultados dan a entender que el mejoramiento de la calidad del trabajo no ha sido prioridad para los gobiernos de turno; así, por ejemplo, en el gobierno de Álvaro Uribe se registran tasas de crecimiento negativas del empleo asalariado urbano y en los dos gobiernos restantes, el crecimiento en la calidad del empleo fue muy baja. Estos datos sugieren que las administraciones presidenciales analizadas han enfocado sus esfuerzos institucionales y presupuestales más a la generación de empleo que al mejoramiento de la calidad, lo cual evidencia los escasos avances en formalización del empleo como consigna principal de las reformas laborales implementadas hasta la fecha.

El índice de calidad de empleo anterior fue complementado con un índice de percepción constituido por tres dimensiones, a saber: a) remuneración al trabajo que indaga sobre la satisfacción de los trabajadores con los beneficios y prestaciones recibidos; b) seguridad y estabilidad que contempla aspectos como: satisfacción con el trabajo actual, satisfacción con el tipo de contrato actual y satisfacción con la estabilidad laboral; y c) jornada laboral que considera la satisfacción con la jornada laboral actual y la compatibilidad entre el horario de trabajo y los compromisos y deberes familiares. A través de este índice los resultados mejoran un poco, aunque continúan estando por debajo del 60%, así: 43.5% para trabajadores asalariados (43.6% para hombres y 43.3% para mujeres), 17.7% para asalariados rurales (17.6% para hombres y 17.9% para mujeres), 32.4% para independientes urbanos (32.3% para hombres y 32.4% para mujeres) y 53.5% para independientes rurales (53.5% para hombres y 53.3% para mujeres). Los aspectos mejor valorados por los trabajadores colombianos son los relacionados con la jornada laboral. Durante la administración de Álvaro Uribe se registran tasas de crecimiento negativas en este índice (Tabla 24).

Tabla 24: Índice de percepción de la calidad del empleo en Colombia 2007-2022

Gobierno de Turno	Año	Asalariados						Independientes					
		Cabecera (%)			Centros poblados y rural disperso (%)			Cabecera (%)			Centros poblados y rural disperso (%)		
		H	M	T	H	M	T	H	M	T	H	M	T
Álvaro Uribe Vélez 2002-2010	2007	68,1	68,1	68,1	21,5	23,3	22,4	37,6	38,1	38,2	49,7	48,9	49,4
	2008	40,7	40,0	40,4	22,4	21,2	21,4	25,3	25,8	25,6	39,0	39,9	39,5
	2009	40,5	40,0	39,9	15,5	15,6	15,6	31,4	31,7	31,5	54,4	56,4	55,3
	2010	40,3	40,1	40,2	15,3	16,1	15,7	32,9	32,6	32,7	55,5	55,4	55,5
	Media	47,4	47,1	47,1	18,7	19,1	18,8	31,8	32,0	32,0	49,7	50,2	49,9
	TCAM	-12,3	-12,4	-12,3	-8,2	-8,8	-8,5	-3,3	-3,8	-3,8	2,8	3,2	3,0
Juan Manuel Santos Calderón 2010-2018	2011	38,4	39,2	38,9	14,8	15,5	15,1	33,7	33,0	33,3	52,6	50,1	51,4
	2012	36,2	36,7	36,5	15,3	15,7	15,5	31,9	32,0	32,0	55,7	53,7	54,8
	2013	36,7	37,0	36,9	14,8	15,3	15,0	33,6	33,2	33,4	50,4	49,9	50,2
	2014	41,4	41,2	41,3	15,7	14,7	15,2	32,3	32,3	32,3	53,9	56,3	55,0
	2015	42,3	41,4	41,8	14,6	16,6	15,5	32,5	33,1	32,9	57,3	55,5	56,5
	2016	43,6	42,7	43,1	17,7	17,1	17,4	31,8	32,3	32,1	54,8	55,9	55,3
	2017	43,7	43,0	43,3	17,4	17,2	17,3	32,8	33,5	33,2	57,0	57,2	57,1
	2018	44,4	45,3	44,9	17,0	16,1	16,6	34,0	33,9	33,9	59,0	60,5	59,7
	Media	40,8	40,7	40,8	15,8	16,0	15,9	32,8	32,9	32,9	55,1	54,9	55,0
TCAM	1,1	1,4	1,2	1,2	0,0	0,6	0,4	0,4	0,4	0,7	1,0	0,8	
Iván Duque Márquez 2018- 2022	2019	46,5	44,0	46,3	18,5	20,6	19,5	32,4	31,9	32,1	56,9	55,7	56,6
	2020	44,1	44,1	44,1	17,4	16,1	16,8	32,9	32,7	32,8	59,4	60,3	59,8
	2021	44,5	44,6	44,6	18,4	18,9	18,7	31,8	31,5	31,6	54,5	51,8	53,1
	2022	46,4	45,9	46,1	25,0	25,9	25,5	30,0	30,4	30,2	46,5	46,0	46,2
	Media	45,2	44,8	45,2	19,3	19,5	19,4	32,2	32,1	32,1	55,2	54,9	55,1
	TCAM	0,9	0,2	0,5	8,0	10,0	9,0	-2,5	-2,1	-2,3	-4,7	-5,4	-5,0
Media 2007-2022		43,6	43,3	43,5	17,6	17,9	17,7	32,3	32,4	32,4	53,5	53,3	53,5
TCAM 2007-2022		-2,4	-2,4	-2,4	0,9	0,7	0,8	-1,4	-1,4	-1,5	-0,4	-0,4	-0,4

H: Hombres; M: Mujeres; T: Total; TCAM: Tasa de crecimiento anual media.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos anonimizados DANE, GEIH 2007-2022.

El tercer y último índice es el más especializado y a la vez, bastante novedoso. Mide el grado de precarización laboral a partir de seis dimensiones y veinte variables. Dimensiones como la seguridad y la estabilidad en el empleo recoge un mayor número de variables como se muestra en la Tabla 25.

Tabla 25: Dimensiones y variables de la precariedad laboral en Colombia

A. Remuneración al trabajo	B. Seguridad y estabilidad	C. Seguridad y protección social
Proporción de trabajadores(as) con remuneración baja (inferior a 2/3 de la mediana de los ingresos laborales mensuales).	Proporción de trabajadores(as) sin contrato	Proporción de trabajadores(as) sin afiliación a salud (contributivo o subsidiado).
Proporción de trabajadores(as) con ingresos laborales inferiores a la línea de pobreza (trabajadores pobres).	Proporción de trabajadores(as) con contrato verbal.	Proporción de trabajadores(as) sin afiliación a pensión de vejez, invalidez o muerte.
Proporción de trabajadores(as) con ingresos laborales inferiores a la línea de pobreza extrema (trabajadores extremadamente pobres).	Proporción de trabajadores(as) contratados a través de terceros (tercerización).	Proporción de trabajadores(as) sin afiliación a riesgos laborales (ARL).
	Proporción de trabajadores(as) con contrato sin prestaciones sociales (prima de navidad/servicios, derecho de cesantía, otros beneficios).	
	Proporción de trabajadores(as) con empleo temporal.	
	Proporción de trabajadores(as) con empleo inestable.	
	Proporción de trabajadores(as) con varios empleadores (2 o más empleos).	
D. Condiciones de trabajo	E. Jornada de trabajo	F. Diálogo y representación social
Proporción de trabajadores(as) que soportan problemas ambientales (aire, olores, frío, ruidos, temperatura, etc.).	Proporción de trabajadores(as) con jornada de trabajo excesiva (más de 48 horas semanales).	Proporción de trabajadores(as) sin afiliación a asociación gremial o sindical.
Proporción de trabajadores(as) que realizan trabajos que exigen mucho esfuerzo físico o mental.	Proporción de trabajadores(as) sin vacaciones con sueldo.	
Proporción de trabajadores(as) que ejecutan trabajos en sitio al descubierto en la calle (ambulante y estacionario).	Proporción de trabajadores(as) con incompatibilidad del horario de trabajo con los compromisos y deberes familiares.	

Fuente: elaboración propia.

Contrario a los resultados de los índices de calidad de empleo cuyos resultados señalaban que la calidad del empleo para los asalariados urbanos era baja y muy baja para los independientes

urbanos, el índice de precariedad laboral es bajo para los trabajadores asalariados urbanos de 26% (26.1% para hombres y 26% para mujeres), un poco menor para los asalariados rurales de 23.5% (23.4% en hombres y 23.6% en mujeres) y mucho más alto para los independientes urbanos de 30.4% (30.4% para hombres y 30.3% para mujeres) y 37.3% para los independientes rurales de 37.3% (37.2% para hombres y 37.2% para mujeres). Estas cifras indican que, en términos de precariedad, los asalariados rurales se encuentran en una mejor posición que el resto de trabajadores y que la precariedad laboral a lo largo del tiempo se ha reducido levemente siendo más favorable para los asalariados urbanos (Tabla 26).

Tabla 26: Índice de precariedad laboral en Colombia 2007-2022

Gobierno de Turno	Año	Asalariados						Independientes					
		Cabecera (%)			Centros poblados y rural disperso (%)			Cabecera (%)			Centros poblados y rural disperso (%)		
		H	M	T	H	M	T	H	M	T	H	M	T
Álvaro Uribe Vélez 2002-2010	2007	32,4	32,5	32,5	23,8	24,7	24,3	47,5	46,5	47,0	36,7	35,8	36,3
	2008	26,2	25,6	25,9	24,7	23,9	24,3	29,6	29,8	29,7	36,4	37,2	36,8
	2009	25,7	25,2	25,5	22,9	22,9	22,9	29,8	29,8	29,8	39,1	38,9	39,0
	2010	25,7	25,5	25,7	22,9	23,1	23,0	29,7	29,5	30,0	36,6	36,9	36,8
	Media	27,5	27,2	27,4	23,6	23,7	23,6	34,2	33,9	34,1	37,2	37,2	37,2
	TCAM	-5,6	-5,9	-5,7	-1,0	-1,7	-1,3	-11,1	-10,7	-10,6	-0,1	0,8	0,4
Juan Manuel Santos Calderón 2010- 2018	2011	25,9	26,1	26,3	23,0	22,7	22,8	29,5	29,2	29,4	37,4	37,0	37,2
	2012	26,0	25,9	26,0	22,9	24,2	23,5	29,5	29,1	29,3	38,6	37,3	37,9
	2013	26,0	25,8	25,9	22,4	22,6	22,5	29,1	29,0	29,1	37,5	37,3	37,4
	2014	25,3	25,1	25,2	23,1	22,5	22,8	29,0	29,0	29,0	36,9	37,3	37,1
	2015	25,2	25,3	25,3	22,2	23,0	22,6	28,5	28,6	28,5	38,1	37,3	37,8
	2016	25,3	25,1	25,2	22,9	23,0	23,0	30,9	31,2	31,1	37,7	38,3	38,0
	2017	25,3	25,0	25,2	22,2	23,5	22,9	28,5	28,6	28,6	38,2	37,3	37,7
	2018	24,7	24,5	24,6	21,9	22,0	21,9	28,7	28,5	28,6	37,0	37,4	37,2
	Media	25,5	25,4	25,5	22,6	23,0	22,8	29,3	29,2	29,3	37,6	37,3	37,5
TCAM	-0,4	-0,4	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5	-0,4	-0,4	-0,5	0,1	0,1	0,1	
Iván Duque Márquez 2018-2022	2019	24,7	24,7	24,7	22,7	23,0	22,9	28,0	27,8	27,9	36,3	36,3	36,3
	2020	29,6	29,3	29,4	29,3	29,7	29,7	31,6	31,7	31,7	38,5	38,7	39,7
	2021	24,4	24,6	24,5	23,3	23,6	23,5	28,6	28,5	28,5	36,5	36,3	36,4
	2022	25,0	24,8	24,9	23,8	23,4	23,6	27,5	27,7	27,6	34,4	35,1	34,8

Media	25,7	25,6	25,6	24,2	24,4	24,3	28,9	28,9	28,9	36,5	36,8	36,9
TCAM	0,2	0,3	0,3	1,7	1,2	1,5	-0,9	-0,5	-0,7	-1,5	-1,3	-1,4
Media 2007-2022	26,1	26,0	26,0	23,4	23,6	23,5	30,4	30,3	30,4	37,2	37,2	37,3
TCAM 2007-2022	-1,6	-1,7	-1,6	0,0	-0,3	-0,2	-3,4	-3,2	-3,3	-0,4	-0,1	-0,3

H: Hombres; M: Mujeres; T: Total; TCAM: Tasa de crecimiento anual media.

Fuente: elaboración propia a partir de microdatos anonimizados DANE, GEIH 2007-2022.

Contrariamente a lo ocurrido con la calidad del empleo en el gobierno de Álvaro Uribe Vélez en el periodo 2002-2010 se registraron tasas de crecimiento negativas de la precariedad laboral, en particular, en el caso de los trabajadores asalariados urbanos. Aunque es apresurado hablar de los factores explicativos de dicha situación, es posible que este fenómeno esté asociado a la política de seguridad democrática que le devolvió la confianza institucional a la sociedad colombiana, así como a la inversión extranjera directa. Este objeto de investigación podría desarrollarse con mayor detalle en estudios futuros.

Para concluir, el bajo nivel de precariedad laboral documentado en esta investigación no es una razón para cantar victoria. Al contrario, es una señal de preocupación que debe encontrar eco en los niveles gubernamentales nacional y territorial y en procesos de evaluación objetiva de las reformas laborales llevadas a cabo en el país, que, si bien pudieron tener algunos avances modestos en generación de empleo, impactaron negativamente en la calidad del empleo y en el despojo de derechos de la clase trabajadora.

CAPÍTULO 8. MUTACIONES EN LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA COLOMBIANA: DE LA DESINDUSTRIALIZACIÓN A LA TERCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

Colombia no ha sido ajena a lo ocurrido en un conjunto de países de Asia, África y América Latina en lo relacionado con el cambio estructural entendido como la reasignación de la fuerza de trabajo entre sectores con diferentes niveles de productividad, acontecimiento que favoreció a la industria manufacturera y a la creación de empleo productivo en antaño. Entre la Segunda Guerra Mundial y la década de los ochenta, la expansión de las actividades manufactureras estuvo íntimamente ligada a una reasignación de empleo que cuadyuvó el crecimiento económico. En Colombia el proceso de cambio estructural se estancó con la entrada en vigor de la apertura comercial a principios de la década de los noventa dando paso a un crecimiento más dinámico del sector de los servicios; en particular, del comercio y de las actividades de intermediación financiera.

Si bien el sector servicios tiene una productividad más alta en comparación con la agricultura, este no es tecnológicamente dinámico, puesto que ha quedado rezagado con respecto a la frontera mundial (Timmer et al., 2014a). Además, el sector servicios no es intensivo en la incorporación de mano de obra, aunque su crecimiento puede ser útil en términos agregados, en materia de generación de empleo, su aportación es menos valiosa. La sociedad industrial erigida en los principios de la producción se está transformando en una sociedad basada en los servicios cuya principal fuente de valor es la información (Beck, 2002). Este autor, denomina a este nuevo colectivo económico como sociedad de la información, sociedad postmoderna, sociedad del consumo, sociedad globalizada o sociedad del riesgo. Cualquier denominación que se elija, deja entrever las sustanciales diferencias existentes entre la otrora sociedad industrial anclada en la producción real y la nueva sociedad soportada en la información y en el uso de dispositivos tecnológicos sofisticados para el intercambio y difusión.

La transformación de la estructura productiva con la consecuente pérdida de importancia de los sectores agrícola y manufacturero y el surgimiento del sector servicios como puntal de la economía trajo consigo modificaciones en las relaciones sociales laborales con afectaciones negativas para la clase trabajadora. El tránsito de las ideas keynesianas a las neoliberales en la década de los ochenta puso en tela de juicio las bondades multiplicadoras del gasto público y de los impuestos como principales instrumentos de la política fiscal. Los detractores del Estado, apoyándose en los fallos del sector público, lanzaron sus dardos buscando su achicamiento en todos sus niveles y en sus funciones de promotor de políticas públicas y regulador; en compensación, se prometió una expansión de las fuerzas del mercado como fórmula automática para paliar los problemas macroeconómicos. El concepto de Estado es bastante abstracto, en suma, este ejerce un rol crucial en la prestación de servicios a los ciudadanos (Oszlak, 2007) y en la actual era de la revolución digital (Industria 4.0) que la inteligencia artificial desplaza fuerza de trabajo, el Estado “es un actor social insustituible a la hora de propiciar, conducir, regular o impedir que se produzcan los impactos y consecuencias sociales del cambio tecnológico en ciernes” (Oszlak, 2020, p. 28).

El cambio de modelo de desarrollo mundial de una economía basada en la demanda a otra centrada en la oferta tuvo fuertes implicaciones en el mundo del trabajo. En palabras de Bauman (2005), el mundo transitó de una sociedad sólida a una sociedad líquida que ha transformado la esencia del trabajo como bien común (o bien social) en la particularidad del trabajo individual y atomizado. Para este autor, el trabajo tiene dos aristas: la primera, la de los capitales financieros cuyo interés es sí, el capital humano como creador de valor; el trabajo se concibe como el medio para transformar la materia en un bien que luego pasará a ser consumido y que rápidamente se volverá parte de la historia por su veloz obsolescencia. La segunda arista se refiere a que el empleado se desplaza de un trabajo duradero y estable con vínculos afectuosos entre trabajadores y empresarios hacia un trabajo inmediato, temporal, inestable, inseguro y sin vínculos personales,

salvo una relación contractual fría y de corta duración. Así pues, en esta mirada fría del trabajo, los trabajadores son tratados como recipientes de trabajo como mero factor productivo, menospreciando su condición humana. Bauman (2005) resume el paso del empleo protegido característico de la edad de oro del capitalismo al trabajo precario como concreción ideológica de la avanzada neoliberal.

8.1. Globalización económica y relaciones laborales

A mediados de la década de los setenta y comienzos de los ochenta las economías occidentales soportaron episodios de fuerte recesión económica e inflación con dos efectos adversos; por un lado, una disminución de la producción y, por otro, una escalada inflacionista que elevó los salarios. La combinación de una baja en la producción y de un aumento de los costos de la fuerza de trabajo desencadenó en una crisis que acrecentó el desempleo y obligó a los políticos y académicos a revisar los fundamentos de la estructura productiva del modelo de acumulación.

La salida de las crisis exigía implementar un proceso de transformación de las estructuras productivas y sociales y de la introducción de innovaciones tecnológicas para abaratar la producción. De igual modo, en este contexto era indispensable modificar la política económica de ajuste inicialmente orientada al equilibrio macroeconómico hacia propósitos más específicos de índole microeconómico centrados en la estructura empresarial y en políticas específicas de empleo para garantizar la viabilidad de las compañías y salvaguardar la sostenibilidad del beneficio capitalista.

Como medida de superación de la crisis surge en la década de los ochenta la necesidad de flexibilizar el sistema de relaciones laborales. La política económica altera sus objetivos y prioridades transitando del pleno empleo como objetivo inicial hacia la estabilidad de la inflación

cuyo propósito esencial era la deflación competitiva como condición necesaria para mejorar la competitividad internacional por medio de la reducción de los salarios reales (Le Gall, 2016).

El desempleo masivo en las naciones avanzadas que había perdido ciertas características de desempleo friccional y cíclico y ahora se transformaba en estructural o tecnológico, ante esta situación las empresas reaccionan introduciendo innovaciones en los procesos productivos y productos provocando un conjunto de desajustes estructurales, resumidos en: a) recortes en la contratación de trabajo poco calificado y mayor incorporación de trabajo calificado, b) incremento de la productividad como factor ahorrador de trabajo y c) incorporación de transformaciones en los sistemas de organización interna de la producción y las condiciones de los puestos de trabajo como opción de mejora de la eficiencia en la utilización de los servicios del trabajo (Ruesga et al., 2014).

La internacionalización del sistema productivo aceleró la rivalidad entre empresas que luchaban desafortadamente por capturar las rentas de los consumidores a través de la colocación en el mercado de productos más baratos. El surgimiento de nuevos países industrializados desata la demanda de bienes primarios intensivos en mano de obra y de bajo contenido tecnológico provenientes de las naciones de desarrollo con costos laborales más bajos mientras que los países industrializados se reservan la producción de manufacturas de alto valor tecnológico gracias a las cuantiosas inversiones en investigación y desarrollo.

Los cambios en los patrones de consumo impulsan procesos de desindustrialización y terciarización económica que provocaron transformaciones sustanciales en la estabilidad y composición de empleo y que mueve los cimientos del Estado de bienestar en occidente cuya intervención y regulación había proporcionado por tres décadas continuas empleos estables, de calidad y protegidos por la legislación garantista.

En la década de los ochenta el sistema económico no logra soportar más el modelo intervencionista de posguerra. Como medida de salvación exige la adopción de medidas de

flexibilización laboral al interior de las empresas para adecuar la relación capital-trabajo a las nuevas condiciones mundiales. En este nuevo orden global, las empresas buscan incrementar la productividad por la vía de la disminución de la absorción de fuerza de trabajo en el proceso productivo (flexibilidad funcional) y abaratar los costos de los servicios del trabajo²² (flexibilidad numérica) maximizando los beneficios del capital. Como es obvio, este tipo de medidas no fueron diseñadas para la reducción del desempleo; más bien incentivan la disponibilidad de un contingente de desempleados de reserva (lo que Marx denominó en su tiempo, ejército industrial de reserva) sujeto a los vaivenes y premisas de un sistema económico liberal y flexible.

Los cambios acaecidos en el mundo desarrollado con fuerte incidencia en las economías en desarrollo como abastecedoras de bienes primarios provocaron la integración de las economías en una gran aldea global y, con ello, el crecimiento de los flujos comerciales, los flujos de inversión y los movimientos internacionales de capital productivo y especulativo; más no la libre movilidad de la mano de obra como se había prometido por razones lógicas. A este nuevo espacio conformado por bloques de países se le llamó globalización económica la cual exigía el abandono de los esquemas proteccionistas. Era hora, de dar rienda suelta a la apertura comercial, a la liberalización comercial y financiera y a la integración al mercado mundial que ofrecía mayores oportunidades de crecimiento y desarrollo económico. En esta nueva senda se enrutó Colombia a principios de los noventa con las implicaciones en el mundo del trabajo aquí comentadas.

²² Nótese que la reducción de los costos laborales no se aplica en el sentido estricto de la disminución de los salarios como precio de la fuerza de trabajo, sino como una reducción en los costos no salariales: aportes patronales, seguridad social, costos de contratación y despido, eliminación de la negociación colectiva y flexibilidad en la contratación. El salario por sí solo, no es un factor de enganche de más trabajadores por parte de las empresas como sucede con la demanda de otro tipo de mercancías. La demanda de trabajo es inelástica al salario. De acuerdo a cálculo del autor de la presente investigación, tomando las horas trabajadas en la economía colombiana y el salario medio por hora en el periodo 2015-2021, la elasticidad precio de la demanda de trabajo es de - 0.1%, lo cual significa que, si el salario medio de un trabajador varía en un punto porcentual, la demanda de trabajadores variará en tan solo de - 0.1%. De ahí, la importancia de entender que la fuerza de trabajo es una mercancía demasiado especial, única y excepcional. Los trabajadores no se acumulan como inventarios, simplemente porque sea su contratación más barata.

La globalización intensificó la competencia internacional liderada por empresas multinacionales con poderosos vínculos políticos. La rivalidad escaló de la esfera empresarial a la estatal. No solo se hablaba de competencia empresarial sino de competencia territorial que abogaba por la desregulación del mercado laboral y la eliminación de trabas institucionales para hacer frente a las diferenciales de los costos de la fuerza de trabajo como ventaja competitiva de los países. Este nuevo panorama, la pérdida de calidad y la precarización de las condiciones ocupacionales de la clase trabajadora ha sido evidente. Hoy, las economías enfrentan problemas mayúsculos como el declive del empleo industrial, el deterioro de los puestos de trabajo, una alta proporción de trabajadores con remuneración inferior al salario mínimo que amenaza su subsistencia, la caída de los salarios reales que restan capacidad de compra, un tejido empresarial conformado por microempresas, pequeñas y medianas empresas que operan en un contexto de informalidad con escasas opciones de formalización de empleo y un persistente desempleo.

No sorprende ver que los gobiernos se han alienado a este nuevo espíritu del capitalismo, por ejemplo, al desempleo se le atribuye la etiqueta de voluntario y al trabajador se le responsabiliza de su propia suerte por su libre elección entre trabajo y ocio. Honneth (2006) invita a reflexionar en la nueva terminología de la literatura empresarial donde a los trabajadores se los asimila como «empresarios de la fuerza de trabajo» dotados de creatividad y regidos por un discurso de la autorrealización individual que se transfiere a la organización del trabajo como factor productivo. En este sentido, el autoempleo es la respuesta individualizada al desempleo y a la subsistencia y el emprendimiento es un espacio para que el individuo pruebe su liderazgo, capacidad de adaptación al medio y sobrevivencia en términos darwinianos.

8.2. La gobernanza y su implicación en las transformaciones de las relaciones laborales

El análisis de la gobernanza y su relacionamiento con el mundo del trabajo es relevante debido al salto estrepitoso que ha dado el mundo en las decisiones gubernamentales que han transitado de una dimensión nacional/local a otra de carácter supranacional/global; es decir, el Estado nación ha perdido poder y capacidad para atender los problemas nacionales y locales, cediendo esta decisión a los organismos multilaterales y a las corporaciones multinacionales; quienes hoy, delinean el modelo de desarrollo dominante anclado en la protección de los intereses del gran capital. En lenguaje jocoso, *las decisiones en asuntos laborales no se toman en Colombia sino en Washington.*

La precariedad laboral ha adquirido dimensiones globales que requiere urgentemente de soluciones globales y de una nueva arquitectura internacional, donde la cooperación y la solidaridad internacional deben prevalecer por encima de los intereses de grupos de presión particulares. Por ejemplo, la deslaborización entendida como la transformación de la legislación laboral para hacer realidad el discurso de la flexibilidad, ha escalado fronteras formando parte de la agenda transnacional, la involución del ordenamiento jurídico con fundamento en la reducción y supresión de las garantías mínimas laborales de los trabajadores rompe tajantemente con la violación de los derechos en el trabajo fruto de conquistas sindicales que en atañe, lograron dignificar y proteger el trabajo.

En este nuevo orden político y económico, el derecho y la política transnacional fijan la ruta y los derroteros a seguir; por ejemplo, en materia laboral se instaura la necesidad de flexibilizar el mercado de trabajo, disminuir los costos de contratación y despido y el desmonte progresivo de los mecanismos de protección del trabajo; igual ocurre con las políticas de mejora de productividad y competitividad, erosionando las condiciones de trabajo y transformando sustancialmente las reglas de juego que rigen las relaciones laborales.

El concepto de gobernanza adquiere cada vez más trascendencia en la práctica política como un nuevo modo de gestionar las políticas públicas a partir de las reformas del sector público en la década de los ochenta. Las decisiones públicas se vuelven más permeables a la influencia de actores internacionales (Zurbriggen, 2011). La oleada de legitimización de los regímenes transnacionales ha socavado las políticas e intereses de los estados nacionales (Teubner, 2018). En los últimos años en Colombia hay:

un constante declive en la afiliación sindical, acompañado de una pérdida en el poder de los sindicatos como consecuencia de la disminución en los alcances de la negociación colectiva y del papel político de los sindicatos como actores generadores de políticas y de reformas en el mercado laboral y en los sistemas de bienestar para la clase obrera (Tavera, 2013, p. 23).

Los sindicatos como instituciones políticas y sociales defensoras de los derechos de los trabajadores han perdido fuerza y representatividad en el mundo del trabajo; la ideología neoliberal ha minado su actuación por ser considerados como talanqueras para el libre funcionamiento del mercado del trabajo.

Se vislumbra una profunda crisis en el modelo clásico de organización política. Las fronteras políticas, económicas, jurídicas, sociales y culturales de los Estados se tornan cada vez más porosas (Caballero y Pinto, 2018). La regulación transnacional afecta el diseño estructural de la soberanía constitucional en su capacidad soberana para decidir en un determinado territorio. El Estado capitalista conserva un sesgo estructural reproductor de la sociedad capitalista, su accionar va más allá del papel de simple encubridor de la relación capital-trabajo y de la sostenibilidad del sistema de acumulación capitalista (Oszlak y O'Donnell, 1984). La teoría política da justificaciones a ciertas disposiciones del poder en el marco de un sistema político explícito (Goodwin, 1993).

Boltanski y Chiapello (2002) parten de la tesis del capitalismo como un sistema absurdo tanto para los capitalistas como para los trabajadores; a los primeros se insertan en un proceso de

permanente acumulación y, a los segundos, en una situación de dominación, explotación y precarización. El nuevo espíritu del capitalismo subyace en el fuerte cuestionamiento a las organizaciones jerárquicas y burocráticas, así como el desarrollo personal a través de la inserción del individuo en múltiples actividades, la organización del trabajo en red, la flexibilidad y la movilidad. En lo que respecta al trabajo, las nuevas estructuras de la producción y la flexibilidad laboral como condición de acomodo del sistema han permitido la readaptación de las empresas a novedosas formas de producir y competir.

La precariedad no solo inunda el trabajo, sino que está presente en todos los ámbitos de la vida, lo que demanda nuevos modos de subjetivación. El neoliberalismo es el gobierno de la inseguridad, promotor de la desprotección y democratizante de la precarización. El neoliberalismo como sistema es incapaz de solucionar por sí solo la pobreza y la precariedad (Lorey, 2016); paradójicamente, el libre mercado afincado, en la eficiencia, acrecienta las desigualdades y hace que las vidas de las personas sea una desgracia; en palabras de Butler (2009), la ideología neoliberal reproduce «*vidas que no merecen ser vividas*». Así pues, un sistema político y económico debe garantizar condiciones de vida digna y de respeto y garantía de los derechos humanos.

En la esfera pública transnacional operan los cambios y transformaciones del sistema político actual, siempre y cuando, dichas transformaciones estén cimentadas en la justicia como piedra angular del desarrollo social. Ahora bien, enfocándonos en la precarización del trabajo como problema global, este debe ser abordado en la esfera transnacional, pero con principios de justicia (Fraser, 2008). La estructura de la gobernanza escapa de las fronteras de los estados nación y se anida en una estructura de mayor jerarquía (Kjaer, 2010; 2017). El sistema económico ha desplegado rápidamente su cobertura y la racionalidad económica ha institucionalizado su expansión en todas las esferas de la sociedad, tal es el caso de la incorporación de técnicas de *public*

managment (nueva gerencia pública) en la estructura de la administración y gestión pública como si los asuntos públicos tuvieran la misma conducta de la empresa privada.

En el espacio transnacional operan organizaciones internacionales, empresas multinacionales, organizaciones de la sociedad civil y una multiplicidad de constituciones políticas, estructuras constitucionales y órdenes normativos plurales que, pese a sus diferencias, tratan de estabilizar los conflictos que surgen en este espacio, fijando las normas que los Estados deben cumplir. El Estado en términos generales, es garante de la sostenibilidad de la iniciativa privada (derechos de propiedad) y de la creación de condiciones específicas para asegurar la actividad productiva como fuente generada de riqueza. El Estado no es solamente árbitro o vigilante del cumplimiento de normas y reglas; es también creador y promotor de instituciones y de desregulaciones enfocadas a disminuir las cargas laborales a las empresas y la eliminación de trabas e intervenciones innecesarias en el mercado de trabajo, por ejemplo; «hay que dejar que el mercado de trabajo se autorregule a través de la flexibilidad en los salarios como precio de la fuerza de trabajo».

En suma, la precarización del trabajo y de la vida misma, así como el futuro de las acciones de intervención y respuesta, quedan en manos de las grandes corporaciones que definen el rumbo del sistema político y económico mundial. Los gobiernos nacionales, en particular, a aquellos que forman parte del mundo en desarrollo, están subordinados a los intereses económicos de empresas multinacionales y de instituciones multilaterales que las respaldan, erosionando los conceptos de vida digna y trabajo decente en el contexto deseable de «*una vida que merezca realmente ser vivida*». En este nuevo contexto, el Estado se comporta más como un agente maximizador de beneficios para el sector privado, que como un órgano de garantía y protección de derechos humanos y gestor del bien común. El poder político se alía con el sector empresarial para garantizar

los derechos de propiedad, la iniciativa empresarial y el libre funcionamiento de los mercados y del sistema económico en general.

8.3. Transformaciones de la estructura económica en Colombia: cambio estructural nocivo

El proceso de cambio estructural en los países desarrollados está bien documentado, pero hoy, se sabe muy poco acerca de la naturaleza de la transformación estructural de las economías en desarrollo. La principal razón radica en la ausencia de datos sectoriales detallados y a largo plazo para realizar una evaluación cuantitativa adecuada de la transformación estructural en la explicación del crecimiento de la productividad agregada (Timmer et al., 2014a). Este es precisamente, un obstáculo en la elaboración de análisis y en el diseño apropiado de políticas públicas industriales y en la coordinación estratégica de paquetes de medidas interactivas de política industrial eficaces.

En el desarrollo económico reviste una enorme preocupación a nivel regional (en un conjunto de países) y al interior de un mismo país, las marcadas diferencias en las estructuras productivas, el nivel de ahorro e inversión y las diferencias en ciencia, tecnología e innovación obstaculizan la convergencia regional y local. Así pues, los limitados episodios de convergencia ocurridos en naciones avanzadas y posindustriales han estado asociados a procesos de industrialización y de reasignación del empleo desde sectores de baja productividad hacia sectores industriales de alta productividad con economías de escala y alta especialización productiva (Ocampo y Valdés, 2022). El crecimiento va acompañado de cambios regulares en la composición sectorial de la actividad productiva y en los patrones de especialización internacional (Chenery et al, 1986). Hoy, en términos de desarrollo económico, es imperativa la reasignación de mayores recursos hacia actividades intensivas en conocimiento e innovación tecnológica.

La diversificación debe enfocarse hacia actividades con rápido crecimiento de la demanda interna y externa que pueda ser atendida con oferta interna y con exportaciones e

importaciones que crezcan de forma balanceada, sin generar presiones insostenibles en la balanza de pagos (Bárcena y Prado, 2014, p. 35).

Lo narrado anteriormente, no ocurrió en regiones atrasadas como América Latina y África debido a una «desindustrialización prematura» (Rodrik, 2016), entendida como un proceso sistemático que muestra que los países en desarrollo se están convirtiendo en economías de servicios sin haber atravesado por una experiencia adecuada de industrialización. Según este autor, en las economías en desarrollo la desindustrialización fue muy temprana, sin alcanzar verdaderos niveles de consolidación; por ejemplo, el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones no logró consolidarse y la política industrial fue abandonada pronto, al no poder superar la restricción externa que limitó seriamente la importación de bienes intermedios y de capital. La desindustrialización prematura trajo consigo la eliminación del principal canal que en el periodo de la segunda posguerra condujo a un rápido crecimiento económico de las naciones con buenos resultados en materia de generación de empleo y calidad del trabajo; por consiguiente, se podría afirmar que la desindustrialización es culpable, al menos en buena parte, del persistente desempleo y de la precarización laboral que exhiben, en particular, las naciones en desarrollo.

Las dificultades internas y externas del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones provocaron el señalamiento y las críticas de la economía ortodoxa apegada fielmente a la teoría de las ventajas comparativas y competitivas. Pese a los esfuerzos nacionales y al liderazgo de la CEPAL, la región no logró desarrollar una industria sustitutiva para la producción insumos y bienes de alta complejidad tecnológica similar a lo ocurrido en las naciones avanzadas. La dependencia de los bienes intermedios y la estrechez del mercado interno agotaron el modelo cepalino que luego sería absorbido por la globalización como una nueva propuesta mundial que exhibía las ventajas de la expansión del mercado gracias a la integración comercial internacional, así como los atributos de la división internacional del trabajo y de la especialización productiva

aprovechando el aprendizaje acumulado, las ventajas comparativas y las diferenciales en dotación de recursos.

En el caso colombiano, para corroborar lo expuesto por Rodrik (2016) y por Ocampo y Valdés (2022), en el periodo preapertura comercial 1965-1989 la tasa de crecimiento anual media del producto nacional fue de 4.5% y de 2.2% del ingreso per cápita mientras que el periodo posapertura 1990-2021 fue de 3.2% y 1.9%, respectivamente. La participación de la industria manufacturera en el valor agregado total se contrajo drásticamente de 5.8% en el periodo 1965-1989 a 2.5% en el periodo 1990-2021 y el proceso de industrialización se contrajo de 4.9% a 1.8%, respectivamente. De otro lado, la tasa de crecimiento anual media del empleo industrial fue de 2.3% por debajo del crecimiento de la tasa del empleo en la rama de los servicios de 2.7% y por encima el crecimiento del empleo total. La integración actual de la política industrial es igualmente una amenaza potencial para el retorno de las políticas industriales de antaño (Andreoni & Chang, 2019).

El abandono de las políticas de desarrollo industrial y de las instituciones gubernamentales creadas para su fomento son parte de la arremetida liberal contra el Estado a quien se le acusa de ineficiente, proteccionista, despilfarrador y corrupto, pero en el Estado minimalista tampoco cesan los problemas sociales. En el Informe sobre el Desarrollo Mundial de 1997, el Banco Mundial por primera vez en la historia subraya que sin Estado no hay desarrollo económico sostenible, aunque la imagen del Estado que se visiona, es la de un Estado activo, pero a su vez, eficiente y eficaz responsable de crear y sostener un entorno institucional normativo básico. Esto supone cambiar de visión de un Estado minimalista a un Estado eficaz (Tarassiouk, 2007) regulador, planificador e inversionista que pueda liderar una transformación estructural, pero cuya política trascienda a más de un periodo de turno. La supremacía de Estado y de su concepción del bien común encuentra su fundamento en el interés público en contraposición al interés individual (Bobbio, 1996).

Los dirigentes sindicales entrevistados también perciben que el proceso de desindustrialización en Colombia afectó la cantidad y la calidad del empleo. En esta nueva propuesta para mejorar el trabajo, los dirigentes ven la necesidad de involucrar al sindicalismo en el diseño y formulación de políticas laborales como parte de una agenda productiva más esperanzadora. Así lo expresan:

La formación para el trabajo debe ser contextualizada, de acuerdo a la producción o potencialidad del territorio. El papel del sindicalismo es velar por la creación de sindicatos unitarios por rama, cualificar a sus afiliados para que defiendan sus derechos. Se puede generar más empleo industrializando al país, colocando a producir las tierras improductivas e incluyendo ciencia y tecnología en los procesos productivos (Aux 2022, Entrevista Dirigente FECODE).

Es sin duda un reto, se debe industrializar y diversificar el país. Solo un país productivo y no dependiente puede generar empleo y empoderar a los trabajadores (Mojica 2022, Entrevista Dirigente CUT Nacional).

Es importante subrayar que los datos de las diversas fuentes utilizadas no son totalmente homogéneos, puesto que cada entidad utiliza sus propios procedimientos metodológicos de acuerdo con sus propósitos institucionales. Si bien los datos no son idénticos, la riqueza del examen de los mismos apunta a corroborar las conclusiones y algunas pautas de cambio estructural en el caso colombiano, a favor de que la expansión de la actividad manufacturera a partir de la Segunda Guerra Mundial condujo a una reasignación de recursos (fuerza de trabajo) que favoreció el crecimiento económico del país. Este proceso se estancó a mediados de los ochenta a través de una reasignando de trabajadores en ramas de menor dinamismo económico como el comercio y los servicios. La reasignación de mano de obra no solo fue cuantitativa (paso de trabajadores de un sector tradicional a otro emergente) sino que este fenómeno también impactó negativamente en la

calidad del trabajo propiciando precariedad laboral y aumento de la informalidad laboral con sus consecuencias directas en la pobreza.

Este análisis parte del entendimiento de lo ocurrido en la transformación de la composición porcentual del valor agregado en los sectores económicos típicos comparando dos periodos clave en la historia de la economía colombiana: el periodo preapertura 1950-1989 y el periodo posapertura 1990-2011 data la disponibilidad de datos cuantitativos. La Tabla 27 indica la contracción del sector primario en el periodo aperturista pasando de 19.4% a 17.8% acompañado de una reducción drástica del empleo agrícola de 44.8% a 26.0% y un decrecimiento de la productividad media del trabajo de -1.7%, lo cual es señal de una clara desruralización del campo colombiano ocasionado por el abandono recurrente de los gobiernos de turno, en especial, de aquellos que ejercieron el poder durante el periodo posapertura. La participación del sector secundario (industria manufactura más construcción) también se redujo de 27.6% a 24.4% aunque el empleo sectorial aumentó de 16.3% a 17.9% registrándose un decrecimiento de la productividad laboral durante el proceso aperturista de -0.5% a pesar del aumento del empleo, lo cual denota una pérdida de competitividad de la industria manufacturera. Pero lo sorprendente está en el crecimiento del sector terciario (comercio y otros servicios) cuya participación se elevó considerablemente de 53.0% a 57.9% con una reasignación del empleo de 39.0% a 56.2%. Esta evidencia confirma la tesis de la terciarización de la economía colombiana.

Tabla 27: Distribución porcentual del valor agregado y del empleo por sector económico en Colombia 1950-2011.

Sectores económicos	Distribución porcentual del valor agregado sectorial en el valor agregado total (%)			Distribución porcentual del empleo sectorial en el empleo total (%)		
	Preapertura	Posapertura	Periodo total	Preapertura	Posapertura	Periodo total
	1950-1989	1990-2011	1950-2011	1950-1989	1990-2010	1950-2010
Primario	19,4	17,8	18,8	44,8	26,0	38,1
Secundario	27,6	24,4	26,5	16,3	17,9	16,8
Terciario	53,0	57,9	54,7	39,0	56,2	45,0

Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Sectores económicos	Tasa de crecimiento del valor agregado sectorial en el valor agregado total (%)			Tasa de crecimiento de la productividad media del trabajo a nivel sectorial (%)		
	Preapertura	Posapertura	Periodo total	Preapertura	Posapertura	Periodo total
	1950-1989	1990-2010	1950-2010	1950-1989	1990-2010	1950-2010
Primario	4,0	2,7	3,6	2,6	-1,7	1,0
Secundario	5,3	2,7	4,3	1,8	-0,5	0,8
Terciario	5,2	3,6	4,7	2,8	1,2	2,1
Producto total	5,0	3,2	4,4	2,1	0,2	1,4

Nota: Valores por ramas de actividad económica y valor agregado bruto total calculado a precios constantes de 2005 (en dólares estadounidenses) por el Centro de Crecimiento y Desarrollo de Groningen (Países Bajos).

Fuente: elaboración propia con datos dataset The Groningen Growth and Development Centre (2014).

A lo largo de seis décadas de historia económica, la Tabla 28 resumen las transformaciones ocurridas en las diferentes ramas de actividad económica para entender los efectos del cambio de un modelo de desarrollo en el país, transitando de un modelo centrado en la mayor intervención y acción del Estado y, por ende, de sus políticas públicas a otro amparado en los beneficios del liberalismo económico. Aquí, la agricultura se muestra como la gran perjudica por las transformaciones perdiendo enorme participación en la matriz productiva de 19.5% en 1950 con un aporte en el empleo de 56.4% a 7.9% en 2011 con apenas el 18.6% de participación en el empleo total.

Tabla 28: Distribución porcentual del valor agregado y del empleo por rama de actividad económica en Colombia 1950-2011.

Rama de actividad económica	Distribución porcentual del valor agregado por rama de actividad en el valor agregado total (%)				Distribución porcentual del empleo por rama de actividad en el empleo total (%)			
	Preapertura		Posapertura		Preapertura		Posapertura	
	1950	1989	1990	2011	1950	1989	1990	2011
Agricultura	19,5	10,7	11,0	7,9	56,4	33,7	30,3	18,6
Minería	7,5	8,1	8,4	9,6	1,5	1,3	1,5	2,4
Manufactura	16,7	18,2	18,5	15,7	11,3	12,1	13,2	11,2
Servicios	1,7	5,1	5,2	4,4	0,3	0,4	0,4	0,3

Construcción	7,5	9,1	7,7	7,6	3,2	4,7	5,0	6,7
Comercio, restaurantes y hoteles.	19,7	16,5	16,5	14,9	4,9	20,1	21,9	28,7
Transporte, almacenamiento y comunicación.	5,2	6,9	7,0	9,1	3,1	3,8	4,4	6,5
Servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y empresariales.	4,5	9,2	9,5	11,7	4,6	6,6	6,2	8,6
Servicios comunitarios, sociales y personales.	17,7	16,1	16,1	19,0	14,6	17,3	17,1	16,9

Nota: Valores por ramas de actividad económica y valor agregado bruto total calculado a precios constantes de 2005 (en dólares estadounidenses) por el Centro de Crecimiento y Desarrollo de Groningen (Países Bajos).

Fuente: elaboración propia con datos dataset The Groningen Growth and Development Centre (2014).

Los datos analizados no muestran una pérdida de participación sustancial en la industria manufacturera pasando de 16.7% en 1950 a 15.7% en 2011 acompañada de pequeños cambios en la composición de empleo industrial. Aunque el sector de comercio, restaurantes y hoteles registró una baja en la participación porcentual de 19.7% en 1950 a 14.9% en 2011 es notable el incremento en la distribución del empleo que pasó de 4.9% en 1950 a 28.7% en 2011. Se destaca también el aumento en la participación de la rama de servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y empresariales de 4.5% en 1950 a 11.7% en 2011 con una reasignación importante del empleo de 4.6% en 1950 a 8.6% en 2011. Es claro que la apertura comercial comprimió el protagonismo de la industria manufacturera colombiana al reducir su participación de 18.5% en 1990 a 15.7% en 2011 afectando la composición del empleo de 13.2% en 1990 a 11.2% en 2011.

El entendimiento del cambio estructural por medio del análisis de cambios en cuotas de producción (valor añadido) se torna más potente en la medida en que se incorporen variaciones en tasas de crecimiento. La Tabla 29 muestra cambios importantes ocurridos en la composición del valor agregado en la manufactura. Así pues, la tasa de crecimiento anual media del valor agregado

de la industria pasó de 5.2% en el periodo 1950-1989 a 2.5% en el periodo 1990-2011 (algo menos de la mitad) y lo que es más lamentable, la tasa de crecimiento del empleo se redujo considerable de 3.0% en el periodo 1950-1989 a 1.1% en el periodo 1990-2010. Pero no todo termina ahí, la productividad media laboral en la industria bajó de 2.1% entre 1950-1989 a tan solo 0.3% entre 1990-2010. Por su parte, debido a la pérdida de dinamismo económico durante el periodo aperturista, la rama de comercio, restaurantes y hoteles se registró una disminución en la tasa de crecimiento del empleo como también una tasa de decrecimiento en la productividad media del trabajo (-1.5%), lo cual sugiere que el comercio tampoco logró absorber con suficiencia la fuerza de trabajo desplazada de la industria manufactura. A esto se suman, los bajos resultados (incluso negativos) en materia de productividad laboral que impacta negativamente en la competitividad de la economía colombiana y; en consecuencia, limita la creación de empleo; de ahí, la persistencia del desempleo con tasas de dos dígitos y la caída de la calidad del trabajo que no muestra mejoría en lo corrido del presente siglo.

Tabla 29: Comportamiento del valor agregado, el empleo y la productividad media del trabajo en Colombia 1950-2011.

Ramras de actividad económica	Tasa de crecimiento del valor agregado por rama de actividad en el valor agregado total (%)			Tasa de crecimiento del empleo por rama de actividad en el empleo total (%)			Tasa de crecimiento de la productividad media del trabajo por rama de actividad económica		
	Preapertura	Posapertura	Periodo total	Preapertura	Posapertura	Periodo total	Preapertura	Posapertura	Periodo total
	1950-1989	1990-2011	1950-2011	1950-1989	1990-2010	1950-2010	1950-1989	1990-2010	1950-2010
Agricultura	3,4	1,7	2,9	1,5	0,3	1,0	1,8	1,1	1,8
Minería	5,2	3,9	4,8	2,4	2,7	3,7	2,7	-1,9	0,9
Manufactura	5,2	2,5	4,3	3,0	1,1	2,9	2,1	0,3	1,4
Servicios	7,9	2,4	6,0	3,5	0,4	2,8	4,2	1,6	3,1
Construcción	5,5	3,1	4,4	3,8	2,2	4,1	1,6	-1,3	0,2
Comercio, restaurantes y hoteles.	4,5	2,8	3,9	6,5	2,1	5,9	-1,9	-1,5	-1,9
Transporte, almacenamiento y comunicación.	5,7	4,5	5,3	3,4	2,4	4,1	2,3	-0,4	1,2

Servicios financieros, de seguros, inmobiliarios y empresariales.	6,8	4,2	6,0	3,8	2,3	4,0	3,0	-0,4	2,0
Servicios comunitarios, sociales y personales.	4,7	4,0	4,5	3,3	1,4	3,1	1,4	1,2	1,3
PIB sectorial total	5,0	3,2	4,4	2,8	1,5	2,9	2,1	0,2	1,4

Nota: Valores por ramas de actividad económica y valor agregado bruto total calculado a precios constantes de 2005 (en dólares estadounidenses) por el Centro de Crecimiento y Desarrollo de Groningen (Países Bajos).

Fuente: elaboración propia con datos dataset The Groningen Growth and Development Centre (2014).

La transformación de la estructura del empleo fue mucho más pronunciada en Colombia que en el resto de países de América Latina por un mayor desplazamiento del empleo de la agricultura a los servicios y un incremento similar en la industria. La baja absorción de empleo por parte de la industria en Colombia y en otros países latinoamericanos se debió más al desplazamiento de la agricultura a los servicios, que a una deficiencia real del sector para aumentar el empleo (Syrquin, 1987). La evidencia empírica muestra que la desindustrialización en Colombia que arrancó con mayor fuerza en 1988 contrajo el crecimiento económico, el ingreso por habitante y redujo el empleo industrial, en especial, el menos calificado; alentando el crecimiento del sector servicios y el deterioro del sector agropecuario cuya tasa de crecimiento fue de apenas 0.5% con una tasa crecimiento anual en el empleo de 0.8%, como se indica en la Tabla 30.

Tabla 30: Tasa de crecimiento anual media del valor agregado y del empleo sectoriales en Colombia 1965-2021.

Periodo	Tasa de crecimiento anual media del valor agregado sectorial (% en el PIB)						
	Población total	PIB*	Ingreso per cápita	Agricultura	Industria	Industrialización	Servicios
1965-1989	2,2	4,5	2,2	2,3	5,8	4,9	4,5
1990-2021	1,3	3,2	1,9	0,5	2,5	1,8	3,8
1965-2021	1,8	3,8	2,0	1,5	3,7	2,9	4,2
Tasa de crecimiento anual media del empleo sectorial (% del total de empleos)							

Periodo	Empleo total	Agricultura	Industria	Servicios
1991-2019	2,2	0,8	2,3	2,7

*PIB medido en US\$ a precios constantes de 2010.

Fuente: elaboración propia con estadísticas DANE, DataBank y Penn World Table PWT 10.01.

En efecto, la industrialización a través del diseño y fomento de políticas de desarrollo productivo adecuadas es una condición importante para garantizar un mayor crecimiento económico en el largo plazo y, a su vez, la creación de mayores puestos de trabajo. El discurso ideológico de la competitividad y la productividad empresariales como elemento medular de la avanzada neoliberal que le apuesta a la profundización de la apertura comercial y a la globalización de la actividad económica ha limitado considerablemente el desarrollo industrial, impulsando al mismo tiempo, el crecimiento del comercio y de los servicios como ramas de actividad con mínima creación de valor añadido y poca generación de empleo.

La Tabla 31 indica la pérdida de dinamismo del sector secundario (industria manufacturera más construcción), al igual que la pérdida de representatividad del sector primario, en especial, en el periodo de gobierno del expresidente Iván Duque Márquez con tasas de decrecimiento de 1.4% y 1.6%, respectivamente. También se observa el auge del sector terciario de la economía, en mayor magnitud, durante los dos periodos de gobierno de Juan Manuel Santos con un crecimiento anual de 4.1%.

Tabla 31: Tasa de crecimiento anual media del PIB por rama de actividad económica en Colombia 2005-2021 (a precios constantes de 2015).

Gobierno de Turno	Primario	Secundario	Terciario	Total
Álvaro Uribe Vélez 2002-2010	3,1	3,0	3,8	3,5
Juan Manuel Santos Calderón 2010-2018	2,6	2,9	4,1	3,7
Iván Duque Márquez 2018-2022	-1,4	-1,6	1,9	0,8

TCAM 2005-2021	2,2	2,1	3,9	3,3
----------------	-----	-----	-----	-----

TCAM: Tasa de crecimiento anual media

Fuente: elaboración propia con datos del sistema de cuentas nacionales DANE (2005-2021).

El periodo presidencial de Andrés Pastrana Borrero fue el más nefasto en materia de desempeño económico y generación de empleo. El empleo en el sector primario tuvo un crecimiento nulo y los sectores secundario y terciario un decrecimiento de -0.3% y -1.1%, respectivamente. Resultados similares caracterizaron al gobierno del expresidente Iván Duque Márquez con tasas de crecimiento aún más negativas del empleo en los sectores primario y secundario con -3.8% y -2.3%, respectivamente. En el gobierno de Álvaro Uribe Vélez recordado por ser el primer mandatario reelegido en Colombia previa reforma constitucional y por la puesta en marcha de la política de seguridad democrática como medida de contención de la escalada guerrillera y la implantación de orden militar en el territorio nacional se aprecia un repunte del crecimiento del empleo en los sectores primario y secundario; tal vez, gracias a la recuperación de la confianza inversionista y la neutralización de los grupos armados ilegales (Tabla 32).

Tabla 32: Tasa de crecimiento anual media del empleo por sector económico en Colombia 2001-2022.

Gobierno de Turno	Primario	Secundario	Terciario	Total
Andrés Pastrana Borrero 1998-2002	0,0	-0,3	-1,1	-0,7
Álvaro Uribe Vélez 2002-2010	1,0	2,7	2,5	2,2
Juan Manuel Santos Calderón 2010-2018	1,0	1,7	1,8	1,6
Iván Duque Márquez 2018-2022	-3,8	-2,3	1,6	0,0
TCAM 2001-2022	-0,1	1,2	2,0	1,5

TCAM: Tasa de crecimiento anual media

Fuente: elaboración propia con estadísticas laborales DANE.

Es habitual escuchar en medios académicos y políticos sobre la importancia de la industria manufacturera en la estructura productiva en general y su papel destacado en la absorción de fuerza

de trabajo en comparación con las demás ramas de actividad económica. Es pertinente poner a prueba esta hipótesis en la economía colombiana separando los datos estadísticos en tres periodos para establecer comparaciones. Se estimaron varios modelos econométricos estableciendo relaciones estadísticas entre el valor agregado de la industria manufacturera y del comercio con el ingreso nacional (PIB) y entre el empleo de la industria y del comercio con el ingreso nacional en los periodos 1950-1989 (antes de la apertura), 1990-2010 (después de la apertura) y entre 1950-2010 a partir de la base de datos del Centro de Crecimiento y Desarrollo de la Universidad de Groningen.

La industria manufacturera colombiana tuvo un mejor desempeño económico en el periodo 1990-2010 en comparación con el periodo de 1950-1989, en el cual, las políticas de desarrollo industrial y productivo fueron más marcadas por la adopción del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones que paulatinamente se fue rezagando con respecto al comercio y demás servicios. Así pues, en el periodo 1990-2010 por cada punto porcentual de incremento del ingreso nacional, la industria manufacturera aumentó en 1.05% con respecto al 0.99% del periodo anterior a la liberalización comercial. El desempeño del comercio en los dos periodos citados fue superior a la de la industria, aunque el coeficiente más alto corresponde al periodo 1990-2010 con 1.73% por cada punto porcentual de aumento del ingreso nacional.

Infortunadamente, no es posible comparar los efectos del ingreso nacional sobre el empleo de la industria y el comercio en cada periodo debido a que la mayoría de los modelos estimados de empleo no son estadísticamente significativos (p -valor $> 5\%$). En el periodo 1950-1989 por cada punto porcentual de aumento del ingreso nacional, el empleo en el comercio se incrementa en 1.007% (de uno a uno). En el periodo 1950-2010 el ingreso nacional impactó en mayor medida al valor agregado del comercio (1.50%) que al valor agregado de la industria (1.15%). Por su parte,

el ingreso nacional impactó más fuerte en el empleo del comercio (2.26%) que en el de la industria (1.38%), como se señala en la Tabla 33.

Tabla 33: Efectos del ingreso nacional sobre el valor agregado de la industria manufacturera, el comercio y en el empleo sectorial de la industria y el comercio en Colombia 1950-2010.

Periodo	Variable	Coefficiente	Error estándar	P-valor	R ²	R ² ajustado	Durbin Watson
1950-1989	VA Industria	0,992731	0,164165	0,0000	0,497064	0,483471	1,318700
	VA Comercio	1,420015	0,129744	0,0000	0,764011	0,757633	1,602434
	Empleo Industria	0,103275	0,275491	0,7099	0,003784	-0,02314	1,252234
	Empleo Comercio	1,007274	0,232881	0,0001	0,335822	0,317871	2,175661
	Empleo Industria contra VA Industria*	0,216206	0,334488	0,5222	0,140876	0,067237	1,892048
	Empleo Comercio contra VA Comercio	0,746093	0,145502	0,0000	0,478586	0,433893	1,906730
1990-2010	VA Industria	1,053441	0,271896	0,0010	0,441361	0,411959	1,675068
	VA Comercio	1,733136	0,211183	0,0000	0,77997	0,768389	1,829474
	Empleo Industria*	2,276791	1,286287	0,0928	0,141556	0,096375	1,962954
	Empleo Comercio*	0,098931	0,494078	0,8434	0,002106	-0,05042	2,297542
	Empleo Industria contra VA Industria	1,039344	0,236872	0,0003	0,503304	0,477162	1,815203
	Empleo Comercio contra VA Comercio*	0,174706	0,248827	0,4911	0,025290	-0,02601	2,318432
1950 - 2010	VA Industria	1,150825	0,175099	0,0000	0,552558	0,528588	2,002657
	VA Comercio	1,504909	0,109641	0,0000	0,764607	0,760549	1,840625
	Empleo Industria	1,377500	0,639877	0,0357	0,076611	0,027144	2,018268
	Empleo Comercio	2,255236	0,579490	0,0003	0,207063	0,193392	1,874735
	Empleo Industria contra VA Industria	0,713261	0,145533	0,0000	0,232139	0,191004	2,002955
	Empleo Comercio contra VA Comercio	0,445077	0,116470	0,0003	0,169971	0,125506	1,945323

*Modelos sin validez estadísticas ni práctica. VA: Valor agregado.

Nota: La totalidad de modelos fueron estimados en logaritmos naturales y en primeras diferencias. Los modelos de empleo en la industria contra el PIB total en la muestra 1950-1989 y el empleo en la industria y comercio contra el PIB total en la muestra 1990-2010 no son estadísticamente significativos (prob. > 5%). La totalidad de modelos estimados para el periodo 1950-2010 son estadísticamente significativos (prob. < 5%).

Fuente: elaboración propia con información Dataset The Groningen Growth and Development Centre (2014).

La evidencia empírica aportada señala que, en Colombia a partir de la Segunda Guerra Mundial, el comercio tuvo un mejor dinamismo que la industria tanto en su aporte al valor agregado total como al empleo, cuyo impacto es muy significativo (si el valor agregado total aumenta en 1%, el empleo en los servicios aumentará en 2.26% mientras que, en la industria, si el valor agregado total se incrementa en 1.0%, el empleo aumentará en 1.38%).

En la economía colombiana en el periodo 1950-2010, la generación de empleo dependió en mayor medida del buen comportamiento del valor agregado del comercio; aunque es razonable entender, que la industria manufacturera es capaz de impactar en el empleo productivo en mayor medida que el comercio. Al aumentar el valor agregado del comercio en un punto porcentual, el empleo en el comercio aumentó en 0.44 puntos porcentuales; mientras que un incremento del valor agregado de la manufactura en un punto porcentual, elevó el empleo en 0.71 puntos porcentuales (casi el doble). Por esta razón, las economías sin importar su tamaño, su nivel de desarrollo y grado de apertura comercial deben apostarle al desarrollo industrial y productivo y no dejar que el comercio gane delantera y hegemonía. Vale recordar, que en la historia económica colombiana la caficultura colombiana ganó protagonismo por la generación de divisas y la industria manufacturera se acostumbró a ocupar un lugar secundario.

La precoz industrialización tiene efectos negativos en el crecimiento económico, puesto que la producción manufacturera es tecnológicamente más dinámica en comparación con otras ramas de actividad económica. Ahora bien, el sector manufacturero formal muestra una convergencia incondicional de la productividad laboral a diferencia del resto de actividades económicas (Rodrik, 2013). De otro lado, la industria manufacturera absorbe una cantidad significativa de mano de obra no calificada a diferencia de otras actividades económicas de mayor productividad, mayor desarrollo tecnológico y de baja incorporación de fuerza laboral, tales como: el comercio al por menor y al por mayor, la minería y los servicios financieros. Además, la industria manufacturera

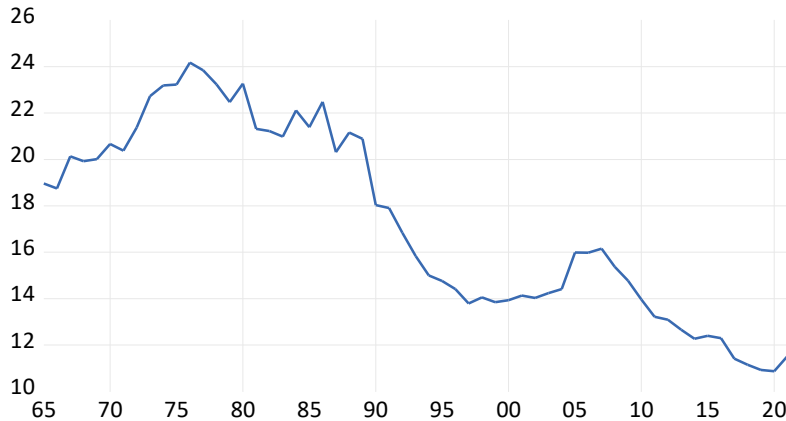
es poco proclive a las restricciones de la demanda en un mercado interno conformado por una gran cantidad de consumidores de bajos ingresos. En suma, la industria manufacturera tiene la peculiaridad de expandirse y absorber más trabajadores, aun cuando, el resto de las ramas de actividad económica se mantengan estancadas.

A la desindustrialización medida por pérdida de cuotas de producción y de empleo se le atribuye una considerable pérdida de empleo (empleos pocos calificados). Los datos sugieren que tanto la globalización como el progreso tecnológico de la industria manufacturera como elemento ahorrador de mano de obra, han estado detrás del aumento del desempleo. La desindustrialización es particularmente notable cuando se observa la disminución en la cuota de empleo del sector industrial (reducción del número de empleos de calidad), el aumento de la desigualdad y un aparente declive de la capacidad de innovación empresarial (Rodrik, 2016). Colombia no es ajena al proceso de desindustrialización prematura arriba mencionado, observando una reducción drástica de la participación de la industria manufacturera en el valor agregado total y una notable disminución del empleo industrial, así como del ingreso per cápita.

En América Latina el proceso de desindustrialización está ligado al desmonte de las políticas de desarrollo industrial desde medianos de la década de los setenta y en forma más marcada en la década de los ochenta y a inicios de los noventa en el caso colombiano debido a la apertura comercial y a los efectos de la enfermedad holandesa en la primera década del siglo XXI caracterizada por una elevación considerable de los precios internacionales y de la demanda externa de materias primas de origen agropecuario (Ocampo y Valdés, 2022). La participación de la industria manufacturera en el valor agregado total en términos reales en Colombia se redujo drásticamente de 24.2% en 1976 a 11.5% en 2021; la desindustrialización de la economía es más notoria en el periodo posapertura 1990-2021 que se contrajo de 18% en 1990 a 11.5% en 2021 mientras que en el periodo preapertura, la desindustrialización fue más lenta pasando de 19% en

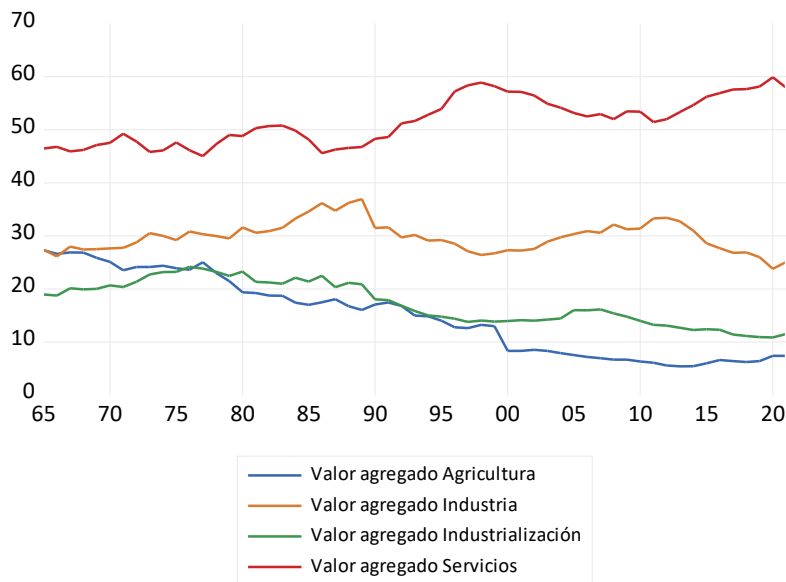
1965 a 20.9% en 1989. Así pues, la industria manufacturera perdió su representatividad en la economía colombiana a partir de 1988 y acentuó aún más con la entrada en vigor del proceso aperturista (Figuras 19, 20 y 21).

Figura 19: Participación porcentual de la industria manufacturera en el PIB 1965-2021



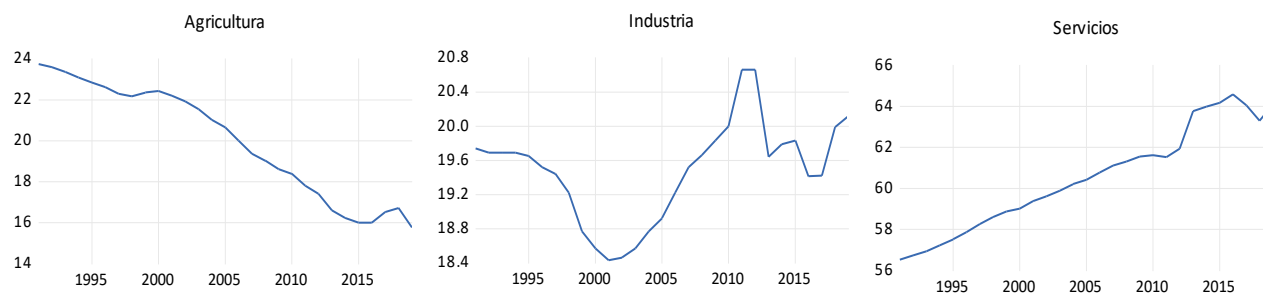
Fuente: elaboración propia con información de DataBank (Banco Mundial).

Figura 20: Participación porcentual del valor agregado sectorial en el PIB en Colombia 1965-2021



Fuente: elaboración propia con información de DataBank (Banco Mundial).

Figura 20: Participación del empleo sectorial en Colombia 1991-2019



Fuente: elaboración propia con información de DataBank (Banco Mundial).

En la composición del valor agregado bruto de Colombia, el comercio tiene la mayor participación con el 18.5%, seguido de la administración pública y defensa, la industria manufacturera y las actividades inmobiliarias con 15.4%, 14.5% y 10.1%, respectivamente. La industria manufacturera ha perdido fuerza, pues en 2005 participaba con el 16.5% del PIB pasando al 13.3% en 2021, la mayor reducción de la participación de la industria se registra en los gobiernos de Juan Manuel Santos e Iván Duque Márquez, periodos en los cuales las políticas de desarrollo productivo fueron más débiles; por ejemplo, en la presidencia de Santos la prioridad en materia de desarrollo se concentró en las cinco locomotoras, a saber: agricultura, vivienda, innovación, infraestructura y minería (Tabla 34).

Tabla 34: Participación porcentual de la industria manufacturera en el valor agregado bruto en Colombia 2005-2021 (a pesos constantes de 2015).

Gobierno de Turno		AG	IM	C	SEG	CO	IC	AF	AI	AP	APP	AA	Valor agregado
Álvaro Uribe Vélez 2002-2010	Media	7,4	16,1	3,8	6,8	18,4	3,0	3,6	10,3	7,8	14,7	2,7	
	TCAM	2,6	2,2	2,7	5,0	3,9	6,2	6,3	3,0	3,9	3,1	3,0	3,5
Juan Manuel Santos Calderón 2010-2018	Media	6,7	14,1	3,5	7,5	18,6	3,2	4,5	9,8	7,8	15,2	2,6	
	TCAM	0,6	1,7	1,9	4,2	3,4	3,4	6,4	2,9	3,0	4,4	3,6	3,2
Iván Duque Márquez 2018-2022	Media	7,0	13,0	3,4	6,3	18,6	3,2	5,3	10,3	7,7	17,0	3,0	
	TCAM	-1,9	1,5	1,2	-7,1	2,0	2,3	3,0	1,8	1,8	3,2	7,5	1,4
Media 2005-2021		7,0	14,5	3,6	7,0	18,5	3,1	4,4	10,1	7,8	15,4	2,7	
TCAM 2005-2021		0,8	2,0	2,2	2,2	3,7	4,5	6,3	3,0	3,4	4,2	4,7	3,3

AG: Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; IM: Industria manufacturera; C: Construcción; SEG: Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental; CO: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida; IC: Información y comunicaciones; AF: Actividades financieras y de seguros; AI: Actividades inmobiliarias; AP: Actividades profesionales, científicas y técnicas y actividades de servicios administrativos y de apoyo; APP: Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; educación; actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales; AA: Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio.

TCAM: Tasa de crecimiento anual media

Fuente: elaboración propia con estadísticas del sistema de cuentas nacionales DANE.

En lo que respecta a la innovación, las acciones gubernamentales en el gobierno de Juan Manuel Santos se focalizaron hacia la creación del Fondo de Ciencia, Tecnología e Innovación del Sistema General de Regalías bajo el entendido de que mayores recursos presupuestales en este frente traería mayor desarrollo científico y tecnológico a nivel nacional y territorial, lo cual no fue cierto. El gran volumen de recursos financieros permaneció por un tiempo considerable en las arcas de los banqueros privados favoreciendo las actividades de especulación debido a la demora recurrente en la aprobación de los proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTeI) por parte del Órgano Colegiado de Administración y Decisión (OCAD), cuya secretaría técnica fue ejercida por el Instituto Colombiano de Ciencia, Tecnología e Innovación (COLCIENCIAS).

La gran apuesta de la locomotora de la innovación no tuvo como destino final la financiación de políticas de desarrollo productivo sino más bien la profundización del sector externo y el desarrollo de la minería a gran escala con participación de la inversión extranjera directa. Se podría decir, que el gobierno de Santos a pesar de contar con mayores recursos presupuestales derivados de la reforma constitucional al sistema general de regalías fue miope en materia de desarrollo y fomento industrial.

El crecimiento de cualquier economía es explicado por la acumulación de factores productivos (capital y trabajo) y por la eficiencia en la combinación estos, o sea, la productividad

total de los factores (PTF). La economía colombiana en el periodo 2005-2020 creció en promedio 2.72% por acumulación de factores productivos y tan solo 0.09% por cambio tecnológico, siendo esta, una situación bastante preocupante para el mejoramiento de la competitividad empresarial y para la generación de empleo. En lo que respecta a la industria manufacturera, la contribución de los factores al crecimiento fue en promedio de 1.73% y la PTF de -0.3% mientras que la contribución de los factores en el comercio, restaurantes y hoteles fue en promedio de 1.75% y la PTF de 1.18%. En la Tabla 35 se observa una pérdida considerable de productividad en la manufactura y cierta ganancia de la misma en el comercio lo que permite entender que hubo una reasignación de trabajadores de una rama de baja productividad (industria manufacturera) a otra de mayor productividad (comercio y servicios) siendo evidente la ausencia de complementariedades (encadenamientos) en la industria y la terciarización de la economía con sus limitantes en la absorción de más fuerza de trabajo, así como su incidencia en la baja calidad del empleo.

Tabla 35: Productividad total de los factores (PTF) por actividad económica en Colombia 2005-2020.

Año	AG		MIN		IM		EGA		C		CO		TRA		IF		ASS		Total	
	FP*	PTF**	FP*	PTF**	FP*	PTF**	FP*	PTF**	FP*	PTF**	FP*	PTF**	FP*	PTF**	FP*	PTF**	FP*	PTF**	FP*	PTF**
2005	6,80	-4,29	-1,51	5,17	2,31	1,82	2,40	0,05	1,20	7,22	3,22	2,03	7,28	1,43	7,79	-2,87	8,82	-2,34	4,67	0,60
2006	-6,44	8,65	5,14	-3,20	2,47	4,01	1,07	2,75	8,79	2,99	1,45	6,54	7,47	3,29	3,99	2,21	-1,03	5,68	2,46	4,07
2007	2,13	1,51	4,26	-2,39	6,43	0,10	4,47	-0,40	6,81	-0,60	4,24	2,95	9,08	0,77	9,48	-2,71	5,60	-1,13	6,27	-0,16
2008	3,38	-3,38	12,23	-3,05	2,02	-1,40	1,67	-1,53	7,60	2,84	5,14	-1,32	4,24	-0,89	7,79	-2,96	2,30	1,09	4,58	-1,04
2009	0,79	-2,45	3,17	7,27	-2,00	-2,12	2,99	-0,11	2,43	-1,19	0,58	-0,76	0,13	-4,32	1,01	2,30	2,36	0,54	0,63	-0,42
2010	2,57	-2,01	10,41	-0,37	3,82	-1,42	3,17	-1,56	2,75	-4,15	5,35	-0,43	8,75	1,31	4,92	-1,32	4,49	0,02	4,94	-1,04
2011	1,95	0,27	12,74	0,40	5,50	-0,39	4,40	-1,93	10,08	-1,99	5,48	1,04	6,81	2,21	7,26	-0,70	2,94	1,74	6,21	0,19
2012	0,83	1,60	4,95	-0,53	1,34	-1,00	3,78	-0,80	6,51	-1,96	3,73	-0,09	3,03	-0,62	5,74	-0,63	5,38	0,13	3,83	-0,54
2013	2,27	3,66	6,32	-2,40	2,17	-0,63	4,05	-0,28	6,90	2,71	3,81	0,38	4,06	1,31	7,60	-2,68	8,15	-1,27	5,11	-0,35
2014	0,65	1,91	4,74	-0,91	1,83	-1,27	6,75	-0,01	8,81	1,76	2,50	0,40	3,89	0,63	5,56	0,63	5,28	-0,87	4,23	-0,49
2015	3,25	1,41	2,93	-3,61	2,83	-0,50	4,68	-1,54	4,14	1,61	2,79	0,42	1,09	0,93	3,82	-1,47	3,70	1,51	3,19	-0,01
2016	2,52	0,05	-3,66	-0,41	1,72	0,60	1,30	-1,27	2,59	-0,11	1,70	0,46	-0,64	0,12	4,14	-3,36	0,84	1,78	1,56	-0,10
2017	3,39	1,53	0,02	-4,57	-0,14	-1,15	1,29	-0,39	-2,81	-1,61	1,04	1,00	0,68	-0,21	3,44	-1,16	0,64	1,97	0,74	-0,32
2018	1,59	0,33	4,09	-4,55	2,61	-0,44	3,98	-0,75	-1,14	-1,13	1,77	0,33	2,59	0,32	2,21	1,23	4,39	0,09	2,44	-0,19
2019	0,16	3,22	2,39	-0,61	0,64	0,41	2,78	0,50	0,49	-3,46	1,81	1,11	0,40	1,44	1,48	1,94	3,89	2,36	1,60	0,90
2020	-0,08	2,75	-6,23	-8,24	-5,88	-1,48	-1,91	-0,52	-21,39	-8,00	-16,56	4,78	-20,56	3,57	0,02	-0,89	-8,95	4,50	-8,91	0,34

Media	1,61	0,92	3,87	-1,37	1,73	-0,30	2,93	-0,49	2,73	-0,32	1,75	1,18	2,39	0,71	4,77	-0,78	3,05	0,99	2,72	0,09
-------	------	------	------	-------	------	-------	------	-------	------	-------	------	------	------	------	------	-------	------	------	------	------

*Contribución de los factores al crecimiento de la producción (%)

**Productividad Total de los Factores (aporte al crecimiento de la producción (%))

AG: Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; MIN: Minería y extracción; IM: Industrias manufactureras; EGA: Electricidad, gas y agua; C: Construcción; CO: Comercio, hoteles y restaurantes; TRA: Transporte, almacenamiento y comunicaciones; IF: Intermediación financiera, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; ASS: Actividades de servicios sociales, comunales y personales.

Fuente: DANE, Sistema de Cuentas Nacionales Base 2015.

El crecimiento de la productividad del trabajo es importante, al menos, por dos razones: a) es la fuente básica de la mejora de los salarios reales y del nivel de vida y b) es la fuerza anti-inflacionista en el sentido de que contrarresta o absorbe la subida de los salarios nominales (McConnell y Brue, 1997; McConnell et al., 2017; Cahuc et al., 2014; Borjas, 2013; Ehrenberg & Smith, 2012) cuyo efecto se materializa en la mayor producción de bienes y servicios por unidad de tiempo y, por consiguiente, en la disminución de precios que incentivan la demanda y, en consecuencia, fomenta la producción y la ganancia capitalista. En realidad, la teoría de la productividad laboral es el epicentro de la teoría de la producción neoclásica sobre la cual, se sientan las bases de competitividad empresarial.

La misión de empleo Levy (2021) adoptó la postura de la economía neoclásica al examinar el mercado laboral colombiano, al puntualizar que la productividad de las empresas y de los trabajadores es la base de la prosperidad y del crecimiento económico y que los buenos empleos no se gestan en las malas empresas, ni tampoco las oportunidades de mejora surgen en situación de estancamiento económico. Esta afirmación es en parte cierta, pero es poco creíble que el crecimiento por sí solo produzca buenos empleos. El crecimiento produce una renta o ingreso nacional cuya distribución entre los agentes productivos no se hace en términos de equidad cómo esperaría la clase trabajadora, sino por la contribución marginal de cada factor al producto nacional. Sin mayor discusión, los servicios del capital son mayormente recompensados por el riesgo que asume el capitalista al renunciar a su mejor alternativa de inversión (costo de oportunidad).

En el periodo 2005-2021, el aporte de los servicios laborales al crecimiento del valor agregado de la economía colombiana fue de 1.37% en promedio y el aporte del capital de 2.0% en promedio, con un crecimiento del valor bruto en total en volumen anual de 3.51% en promedio. Estas cifras denotan que en lo corrido del siglo XXI se ha dado una sustitución de trabajo por capital restándole a la economía capacidad de creación de un mayor número de puestos de trabajo y agudización del desempleo (Tabla 36).

Tabla 36: Productividad en Colombia 2005-2021 – Valor agregado

Año	Valor Agregado Bruto*	Servicios laborales	Servicios de capital	Contribución de los factores	Productividad Total de los Factores (PTF)
	Tasas de crecimiento volumen anual (%)	Aporte al crecimiento del valor agregado (%)	Aporte al crecimiento del valor agregado (%)	Aporte al crecimiento del valor agregado (%)	Aporte al crecimiento del valor agregado (%)
2005	4,70	2,47	1,55	4,02	0,68
2006	6,00	-4,14	2,32	-1,82	7,82
2007	6,12	3,58	2,88	6,45	-0,33
2008	3,11	2,52	2,68	5,20	-2,09
2009	1,32	0,04	2,05	2,10	-0,78
2010	4,25	3,97	2,21	6,18	-1,93
2011	6,49	3,14	3,03	6,17	0,32
2012	3,79	1,89	3,03	4,93	-1,14
2013	5,19	3,09	2,85	5,93	-0,75
2014	4,36	2,59	2,84	5,43	-1,07
2015	3,08	1,22	1,99	3,21	-0,14
2016	2,20	0,82	1,58	2,40	-0,20
2017	1,35	0,54	1,43	1,98	-0,63
2018	2,46	1,75	1,12	2,87	-0,40
2019	3,02	0,06	1,23	1,30	1,72
2020 ^P	-7,37	-8,44	0,44	-8,00	0,64
2021 ^{pr}	9,68	8,22	0,83	9,04	0,64
Media	3,51	1,37	2,00	3,38	0,14

*Las tasas de variación son logarítmicas. La agregación del total de la economía se hizo a través de las estructuras del valor agregado por actividad económica.

^P provisional; ^{pr} preliminar.

Fuente: DANE, Sistema de Cuentas Nacionales base 2015.

Al examinar con más detalle las tasas de crecimiento del valor agregado por rama de actividad económica en lo corrido del presente siglo, la industria manufacturera muestra un deterioro en los periodos presidenciales de Juan Manuel Santos e Iván Duque Márquez con tasas de crecimiento anuales medias de 1.3% y 1.6%, respectivamente. El mayor crecimiento en el periodo analizado se presenta en las actividades financieras y de seguros con 6.3% y en actividades de la administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria con 4.7% e información y comunicaciones con 4.5%. El sector de comercio al por mayor y al por menor creció de manera más notoria en el gobierno de Álvaro Uribe Vélez con 3.9%, al igual que las actividades de financieras y de seguros con 6.3% y las actividades de información y comunicaciones con 6.2%, rama en la cual operan las compañías oligopolistas de las telecomunicaciones ampliamente favorecidas por la política de seguridad democrática (Tabla 37).

Tabla 37: Tasa de crecimiento anual media por rama de actividad económica 2005-2021 (a precios constantes de 2015).

Gobierno de Turno	AG	IM	C	SEG	CO	IC	AF	AI	AP	APP	AA
Álvaro Uribe Vélez 2002-2010.	2,6	2,2	5,0	2,7	3,9	6,2	6,3	3,0	3,9	3,0	3,5
Juan Manuel Santos Calderón 2010- 2018.	-0,2	1,3	4,0	1,7	3,0	2,5	5,9	2,9	2,5	3,3	2,8
Iván Duque Márquez 2018- 2022.	-2,8	1,6	-8,2	0,8	1,4	2,8	1,9	1,3	1,2	5,7	0,8
TCAM 2005-2021	0,8	2,0	2,2	2,2	3,7	4,5	6,3	3,0	3,4	4,7	3,3

AG: Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; IM: Industria manufacturera; C: Construcción; SEG: Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental; CO: Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida; IC: Información y comunicaciones; AF: Actividades financieras y de seguros; AI: Actividades inmobiliarias; AP: Actividades profesionales, científicas y técnicas y actividades de servicios administrativos y de apoyo; APP: Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales; AA: Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio.

Fuente: elaboración propia con datos del sistema de cuentas nacionales del DANE a precios constantes de 2015.

La industria manufacturera en los dos decenios del presente siglo no tuvo el desempeño deseado, por consiguiente, el crecimiento del empleo en este periodo tampoco fue apreciable. El crecimiento del empleo en la industria manufacturera en el periodo 2001-2022 fue muy bajo, inclusive en la administración de Iván Duque Márquez fue negativo (-3.5%) mientras que el comercio tuvo un mayor desempeño en los gobiernos de Álvaro Uribe Vélez y Juan Manuel Santos con tasas de 4.5% y 2.7%, respectivamente. Las mayores tasas de crecimiento se registran en las ramas de actividad de información y comunicaciones donde tienen presencia las empresas de telefonía celular y en las actividades financieras y de seguros, con mejor desempeño en la administración de Uribe (Tabla 38).

Tabla 38: Tasa de crecimiento anual media del empleo por rama de actividad económica 2001-2022.

Gobierno de Turno	AG	IM	C	EGA	CO	TR	IF	AI	SS	Total
Andrés Pastrana Borrero 1998-2002.	0,0	0,8	-3,6	9,0	-3,5	2,3	2,5	-1,1	0,4	-0,7
Álvaro Uribe Vélez 2002-2010.	0,0	1,6	4,5	4,8	2,4	5,1	2,4	5,9	0,0	1,8
Juan Manuel Santos Calderón 2010-2018.	-0,1	0,1	2,7	-2,0	0,9	0,7	3,4	3,5	1,3	1,0
Iván Duque Márquez 2018-2022.	-3,6	-3,5	-2,4	54,0	-2,7	-1,0	10,7	-39,2	12,0	0,0
TCAM 2001-2022	-0,1	0,4	3,0	10,9	1,1	2,1	4,2	-5,2	3,1	1,5

AG: Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; IM: Industria manufacturera; C: Construcción; EGA: Suministro de electricidad, gas y agua; CO: Comercio, hoteles y restaurantes; TR: Transporte, almacenamiento y comunicaciones; IF: Intermediación financiera; AI: Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; SS: Servicios comunales, sociales y personales.

Fuente: elaboración propia con datos del sistema de estadísticas laborales DANE.

Con el avance del proceso de desindustrialización en Colombia la participación porcentual del empleo generado en la industria manufacturera se redujo de 18.4% en 2007 a 10.7% en 2022, es decir, en un 58%. El empleo industrial pasó de 22.9% en 2007 a 13.4% en 2022 con una contracción del 59%; la participación del empleo informal en esta rama de actividad disminuyó del 14.3% a 8.7%. La participación de empleo formal en la industria es en promedio de 18.2% y el

empleo informal de 12.5% mientras que la participación del empleo formal en el comercio y otros servicios es de 19% y el empleo informal de 38.2%. La industria manufacturera participa con el 15.3% del empleo total mientras que el comercio lo hace con el 28.2% del empleo total.

En el gobierno del expresidente Iván Duque Márquez se registra la mayor tasa de crecimiento anual media del empleo industrial formal de 2.9%, pero también el empleo informal en la industria manufacturera, en este gobierno crece a una tasa media anual de 8.8% y el empleo informal total crece a una tasa muy elevada de 17.5%, mientras que el empleo formal en el comercio y servicios creció a una tasa de 4.4%. Por su parte, en los dos periodos presidenciales de Juan Manuel Santos el crecimiento del empleo industrial es muy reducido de apenas 0.1%, lo cual, pone en duda la eficacia de la locomotora de la innovación. En el periodo 2007-2022 el empleo formal en la industria manufacturera creció a una tasa anual de 1.1% mientras que el empleo formal en el comercio creció a una tasa de 4.1% y el empleo formal total creció en 5.4% (Tabla 39).

Tabla 39: Distribución porcentual del empleo de la industria manufacturera y el comercio y otros servicios en Colombia 2005-2022.

Participación del empleo de la industria manufacturera y el comercio en el total de empleos 2005-2021										
Gobierno de Turno	Empleos Industria Manufacturera			Empleos Comercio y otros servicios			Empleos totales			
	Formales	Informales	Total	Formales	Informales	Total	Formales	Informales	Total	
Álvaro Uribe Vélez 2002-2010	21,6	13,9	17,5	18,9	40,6	30,3	47,4	52,6	100,0	
Juan Manuel Santos Calderón 2010-2018.	18,4	13,0	15,7	19,9	42,2	31,1	49,9	50,1	100,0	
Iván Duque Márquez 2018-2022.	15,1	11,1	13,0	17,6	30,6	22,5	47,6	52,4	100,0	
Participación (%)	18,2	12,5	15,3	19,0	38,2	28,2	48,6	51,4	100,0	

Tasa de crecimiento anual media del empleo en la industria manufacturera y el comercio 2007-2022										
Gobierno de Turno	Empleos Industria Manufacturera			Empleos Comercio y otros servicios			Empleos totales			
	Formales	Informales	Total	Formales	Informales	Total	Formales	Informales	Total	

Álvaro Uribe Vélez 2002-2010	-1,0	2,1	0,3	3,7	4,8	4,5	2,0	3,1	2,6
Juan Manuel Santos Calderón 2010-2018.	0,0	0,3	0,1	3,1	0,4	1,3	2,5	0,4	1,5
Iván Duque Márquez 2018-2022.	2,9	8,8	5,5	4,4	0,0	1,6	7,8	17,5	12,8
TCAM 2005-2021	1,1	3,0	1,9	4,1	1,4	2,3	4,5	6,2	5,4

Fuente: elaboración propia con estadísticas laborales DANE.

De conformidad con las estadísticas laborales históricas publicadas por el DANE en los periodos 1958-2011 y 2002-2018 se observa que, desde mediados del siglo pasado, la agricultura perdió progresivamente su participación en el empleo en Colombia pasando de 54.8% en 1958 a 16.7% en 2018. En la segunda mitad del siglo XX se desató un proceso acelerado de urbanización impulsado por la industria manufacturera y de la construcción, así como también del crecimiento de la población urbana y de la emigración del campo a las ciudades en búsqueda de oportunidades de trabajo.

La industria manufacturera desde 1958 a 1984 participaba con el 5.3% del empleo total, pero a comienzos de la década de los noventa, su participación se eleva a 15.2% en 1991 registrándose una baja del empleo industrial a 12% en 2018. Las cifras de empleo en el comercio y los servicios son más recientes, el empleo en el comercio en 1991 era de 20.8% y en los servicios de 31.5%, pero el proceso de desindustrialización aumentó la participación del empleo en el comercio y los servicios a 26.8% y 36.7% en 2018, respectivamente.

Según la terminología utilizada por el DANE, el subempleo subjetivo se refiere al simple deseo manifestado por el trabajador de mejorar sus ingresos, aumentar el número de horas semanales trabajadas o desempeñar una labor más apropiada de conformidad con sus competencias y habilidades personales. El subempleo subjetivo en la industria colombiana bajó de 14.3% en 1996 a 10.6% en 2018, mientras que en el comercio y los servicios el subempleo subjetivo es mucho

más marcado, de 20.4% en 1996 aumentó a 27.5% en 2018 y en la rama de los servicios en general, el subempleo se incrementó de 34.3% en 1996 a 36.4% en 2018. La tasa de desempleo subjetivo es mucho mayor que la tasa de desempleo general, se pasó de 15% en 1996 a 25.8% en 2018. Lo anterior sugiere, que la industria a pesar de su achicamiento y pobre apoyo estatal registra un menor número de subocupados subjetivos (11.2% en promedio) en comparación con los subempleados en el comercio (27.2% en promedio) y en los servicios (36.5% en promedio).

La evidencia empírica aquí examinada reafirma la tesis de que la desindustrialización en Colombia manifiesta a mediados de la década de los setenta y, el consecuente, tránsito a la terciarización de la economía que alteró sustancialmente la estructura productiva, deterioró la calidad del empleo como lo señalan tácitamente las crecientes cifras de desempleo subjetivo. Dicho en otras palabras, la desindustrialización destruyó empleos de buena calidad y, en compensación, aceleró la movilización de los trabajadores colombianos hacia empleos de baja calidad, impulsando la informalidad y la precarización del mundo del trabajo (Tabla 40).

Tabla 40: Distribución porcentual de la población ocupada y subempleada subjetiva por ramas de actividad económica en Colombia 1958-2018.

Año	Ocupados				Año	Subempleados subjetivos				Tasa de subempleo subjetivo
	Agricultura	Industria	Comercio	Servicios*		Agricultura	Industria	Comercio	Servicios*	
1958	54,8	5,3			1996	21,5	14,3	20,4	34,3	15,0
1984	32,7	5,3			1999	21,9	11,6	21,9	36,1	21,4
Media	43,9	5,8			2007	19,5	12,0	24,9	35,6	35,0
1991	26,0	15,2	20,8	31,5	2018	17,1	10,6	27,5	36,4	25,8
2011	18,2	13,0	26,4	34,9	Media	17,0	11,2	27,2	36,5	30,0
Media	21,5	13,9	23,5	34,5						
2002	20,7	13,3	25,3	34,2						
2018	16,7	12,0	26,8	36,7						
Media	18,2	12,8	26,2	35,6						

*Incluye las ramas de transporte, almacenamiento y comunicaciones; intermediación financiera; actividades inmobiliarias y servicios, comunales, sociales y personales.

Fuente: Elaboración propia con estadísticas laborales históricas DANE.

Con respecto a la calidad del empleo por rama de actividad económica, la industria manufacturera presenta un índice multidimensional de calidad de empleo de 31% en 2009 y 35% en 2015 (Gómez et al., 2015) por debajo de actividades, tales como: electricidad, gas y agua; instituciones financieras, administración pública, minería, entre otras; pero por encima de ramas como el comercio (22% en 2009 y 27% en 2015), la cual ha ganado progresivamente mayor participación en la nueva estructura económica colombiana. El empleo informal en el periodo 2005-2022 creció a una tasa de 6.2%, mientras que la tasa de crecimiento del trabajo informal en la industria manufacturera fue de 3% y en el comercio de 1.4%.

El DANE define como trabajadores informales a las personas que durante el período de aplicación de la GEIH se encuentran en una de las siguientes situaciones: a) Los empleados particulares y los obreros que laboran en establecimientos, negocios o empresas que ocupen hasta cinco personas en todas sus agencias y sucursales, incluyendo al patrono y/o socio; b) Los trabajadores familiares sin remuneración en empresas de cinco trabajadores o menos; c) Los trabajadores sin remuneración en empresas o negocios de otros hogares; d) Los empleados domésticos en empresas de cinco trabajadores o menos; e) Los jornaleros o peones en empresas de cinco trabajadores o menos; f) Los trabajadores por cuenta propia que laboran en establecimientos hasta cinco personas, excepto los independientes profesionales; g) Los patronos o empleadores en empresas de cinco trabajadores o menos; y h) Se excluyen los obreros o empleados del gobierno.

Como se examinó en un apartado anterior, desde los noventa los gobiernos de turno a través de las reformas laborales y tributarias han intentado incentivar en el empresariado colombiano la formalización del empleo, pero la informalidad no parece ceder terreno. La informalidad en Colombia no es un asunto de elección individual sino una cuestión de obligatoriedad, los informales no eligen su condición, al contrario, el mercado laboral propicia la informalidad (Fernández et al., 2017).

Las cifras demuestran que los incentivos gubernamentales no actuaron en la dirección indicada, en cambio, desencadenaron un efecto perverso en términos de exacerbación de la informalidad laboral, la cual, en los dos últimos años, se aproxima a la cifra de 60% con una tasa de crecimiento anual de 5.7% en comparación con el empleo formal que solo creció a una tasa de 5% (Tabla 41). La ideología neoliberal materializada en las continuas reformas laborales y tributarias acaecidas en lo corrido del siglo XXI no han logrado ser contundentes en materia de creación de más y mejores empleos como su espíritu legislador se lo proponía. La calidad del empleo no ha mejorado, ni tampoco la informalidad laboral ha cedido. El mundo del trabajo día tras día se torna más difuso y desesperanzador con pocos vientos de cambio.

Tabla 41: Población ocupada total, formal e informal (proporción de informalidad según tamaño de empresa hasta cinco trabajadores en miles de trabajadores) en Colombia 2001-2022.

Gobierno de Turno	Año	Ocupados totales	Formales	Informales	Informalidad (%)
Andrés Pastrana Borrero 1998-2002.	2001	7.015	3.192	3.823	54,5
	2002	7.365	3.351	4.014	54,7
Álvaro Uribe Vélez 2002-2010.	2003	7.455	3.392	4.063	54,2
	2004	7.250	3.299	3.951	52,3
	2005	7.543	3.432	4.111	52,3
	2006	8.626	4.267	4.189	51,4
	2007	8.662	4.241	4.421	51,0
	2008	9.154	4.381	4.773	52,1
	2009	9.562	4.623	4.939	51,7
	2010	10.036	4.886	5.150	51,3
Juan Manuel Santos Calderón 2010-2018.	2011	10.036	4.886	5.150	51,3
	2012	10.206	4.981	5.225	51,2
	2013	10.415	5.310	5.106	49,0
	2014	10.803	5.597	5.205	48,2
	2015	10.891	5.748	5.142	47,2
	2016	10.929	5.737	5.192	47,5
	2017	10.840	5.728	5.112	47,2
	2018	10.831	5.751	5.080	46,9
Iván Duque Márquez 2018-2022.	2019	10.980	5.871	5.109	46,5
	2020	10.134	5.263	4.870	48,1
	2021	21.282	8.687	12.595	59,2

	2022	22.201	9.268	12.934	58,3
Media					51.2%
TCAM		5.4%	5.0%	5.7%	

TCAM: Tasa de crecimiento anual media

Fuente: elaboración propia con estadísticas laborales DANE.

El alto nivel de informalidad laboral en Colombia es el reflejo de los escasos incentivos a innovar y el bajo desarrollo de complementariedades obstaculizando la reasignación del empleo de sectores tradicionales hacia modernos (Ocampo y Valdés, 2022). La modernización de la economía exige una mayor atención a la distribución del ingreso, a la implantación de políticas de desarrollo productivo y a la sostenibilidad de una clase media como parte integrante de una estrategia de crecimiento económico de largo plazo. La desindustrialización prematura destruyó la posibilidad de crear más y mejores puestos de trabajo mediante la difusión de complementariedades que favorezcan encadenamientos productivos, rompiendo la dependencia de la exportación de productos básicos con mínimo o nulo proceso de agregación de valor y con precios altamente volátiles. Las complementariedades son reconocidas por sus externalidades positivas y su impacto en la reducción de costos y mejora de la competitividad empresarial.

A partir de la liberalización comercial a principios de los noventa, el país entró en un proceso de mejoramiento de la productividad y la competitividad de ciertos sectores productivos que la consultora internacional Monitor Group había identificado a través de siete estudios específicos. Las actividades económicas que serían objeto de intervención fueron: petroquímica, flores, marroquinería, textiles, jugos de fruta, industria gráfica y metalmecánica. A nivel del gobierno se hicieron un conjunto de arreglos institucionales para enfrentar la competencia internacional, así: se reestructuró el SENA para adecuar las competencias de la fuerza de trabajo a las nuevas exigencias, se creó una política de ciencia y tecnología para incentivar la producción de conocimiento, desarrollo tecnológico e innovación, se reglamentaron zonas francas para la

atracción de inversión extranjera directa, se construyó el Banco de Comercio Exterior (BANCOLDEX) que reemplazaría a PROEXPORT otorgando créditos a los exportadores y la realización de una serie de estudios regionales para identificar la oferta exportable (FEDESARROLLO, 2013).

Durante los gobiernos que sucedieron al de César Gaviria Trujillo con los tintes propios de cada administración, se impulsaron estrategias nacionales y regionales de competitividad, políticas de ciencia y tecnología, reorganización de los sistemas nacionales de innovación, identificación de cadenas productivas y la celebración de acuerdos nacionales y regionales de competitividad para mejorar el encadenamiento hacia atrás y hacia delante con prioridad en cadenas agropecuarias, formulación de planes exportadores, consejos y comisiones nacionales y regionales de competitividad, incentivos sectoriales, apoyo a la clúster, planes regionales de competitividad, otorgamiento de beneficios arancelarios sectoriales, creación de programas específicos dedicados a la promoción de la innovación, modificación del sistema general de regalías para la creación del Fondo de Ciencia, Tecnología e Innovación apalancado con mejores recursos financieros, entre otros.

En conclusión, el desarrollo de distintos instrumentos de mejora de la oferta exportable colombiana no ha logrado impactar lo suficiente en la diversificación de las exportaciones no tradicionales, considerando que el 96.9% del tejido empresarial del país está conformado por microempresas que ocupan entre uno y tres trabajadores, de las cuales el 81.7% son informales y el 34.3% del empleo se produce en empresas de un solo trabajador y únicamente el 24.1% del empleo formal se gesta en empresas de más de cincuenta trabajadores (Tablas 42 y 43). Esta realidad restringe la posibilidad de desarrollar capacidad innovadora, de mejorar la productividad media del trabajo, de incorporar trabajadores en condiciones dignas y de avanzar en competitividad empresarial como condición inevitable del nuevo modelo de desarrollo global.

Tabla 42: Distribución porcentual de las empresas por número de trabajadores en Colombia

Número de trabajadores por empresa	Número de empresas registradas (formales)	%	Número de empresas no registradas (informales)	%	Total	%
1 a 3	1.094.000	15,2	5.874.000	81,7	6.968.015	96,9
4 a 10	153.000	2,1	-	-	153.002	2,1
11 y más	72.000	1,0	-	-	72.001	1,0
Total	1.319.000	18,3	5.874.000	81,7	7.193.000	100,0
%	18,3		81,7		100,0	

Fuente: Reporte ejecutivo de la misión de Empleo en Colombia (2021).

Tabla 43: Distribución porcentual del empleo por tamaño de empresa en Colombia

Número de trabajadores por empresa	Número de trabajadores formales	%	Número de trabajadores informales	%	Total	%
1	500.000	2,3	6.900.000	31,9	7.400.000	34,3
2 a 3	400.000	1,9	3.600.000	16,7	4.000.000	18,5
4 a 5	400.000	1,9	1.100.000	5,1	1.500.000	6,9
6 a 50	2.000.000	9,3	1.200.000	5,6	3.200.000	14,8
51 y más	5.200.000	24,1	300.000	1,4	5.500.000	25,5
Total	8.500.000	39,4	13.100.000	60,6	21.600.000	100,0
%	39,4		60,6		100,0	

Fuente: Reporte ejecutivo de la misión de empleo en Colombia (2021).

El modelo de las ventajas competitivas de David Ricardo (1987) recomendado por los organismos multilaterales de crédito para el mundo en desarrollo es incapaz de absorber un número suficiente de trabajadores de manera sostenida, como para decir, que la política económica ha cumplido su misión de asegurar el pleno empleo o, al menos, que el desempleo ha logrado posicionarse en su tasa natural. Rodrik (2013) señala que la economía mundial sufre un déficit entre la demanda y la oferta de una gobernanza mundial adecuada. Las normas mundiales que restringen el espacio político nacional son contraproducentes en la medida en que reducen el margen de maniobra de las políticas generadoras de crecimiento y equidad. Las transformaciones

del mundo del trabajo no pueden ser contenidas por la resistencia valiente de un solo país; pues, se requiere rediseñar una arquitectura institucional global que respete las prioridades en materia económica y social de cada nación. La consigna debería centrarse en romper la estructura del modelo de desarrollo dominante reconociendo la heterogeneidad del entramado institucional de cada país y las oportunidades que ofrece la industria manufacturera intensiva en la absorción de fuerza laboral.

8.4. Encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante: la lucha incesante por la competitividad empresarial.

Los encadenamientos hacia atrás miden la importancia relativa de la demanda intermedia directa e indirecta del sector j respecto de la demanda intermedia, directa e indirecta de la economía como un todo; en cambio, los encadenamientos hacia adelante describen los estímulos que el sector i proporciona al resto de la economía al producir y ofrecer un bien que se usa como insumo (Lora y Prada, 2016).

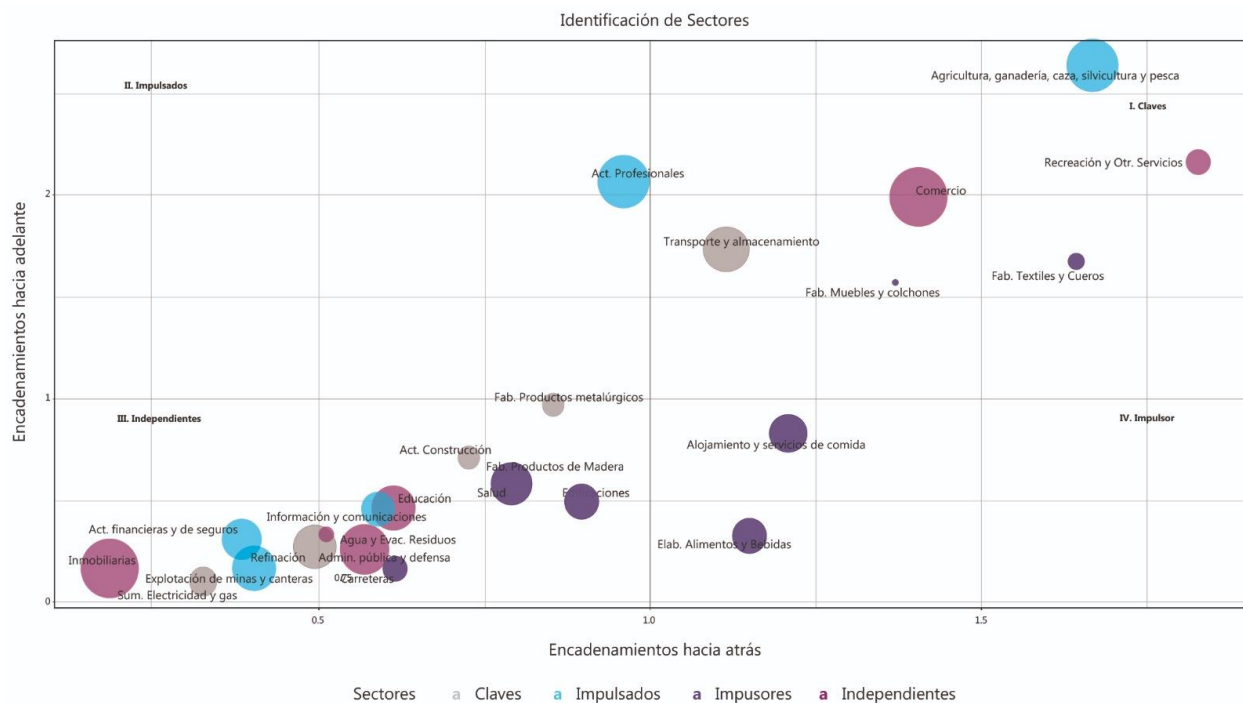
A partir de los índices de Rasmussen (1957) y Hirschman (1958) se identifican los sectores de la economía colombiana con mayor capacidad de dinamización de la actividad productiva y la generación de empleo, es decir, actividades económicas clave o estratégicas en los procesos de crecimiento y desarrollo económico del país. Según el DANE (2021), a partir de la Matriz Insumo Producto (MIP) de 2017, se concluye que, de acuerdo con los índices de empleo Rasmussen-Hirschman de la MIP²³, las actividades comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; transporte y almacenamiento; actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras

²³ La Matriz Insumo Producto proporciona un análisis detallado del proceso de producción y la utilización de los bienes y servicios que se producen en un país o que se importan del resto del mundo, y del ingreso generado en dicha producción por las diversas actividades económicas (Schuschny, 2005, p. 7).

actividades de servicios; fabricación de productos textiles; confección de prendas de vestir; curtido y recurtido de cueros; fabricación de calzado; fabricación de artículos de viaje, maletas, bolsos de mano y artículos similares, y fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería; adobo y teñido de pieles; y fabricación de muebles, colchones y somieres; otras industrias manufactureras se constituyen como sectores claves en la generación de empleo en la economía colombiana, principalmente, por su capacidad de generar encadenamientos²⁴. Alojamiento y servicios de comida; elaboración de productos alimenticios; elaboración de bebidas y elaboración de productos de tabaco se clasifican como sectores impulsores. Las actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades de servicios administrativos y de apoyo son sectores impulsados (p. 3), como se indica en la Figura 22.

Figura 21: Clasificación de empleos según índices Rasmussen-Hirschman 2017

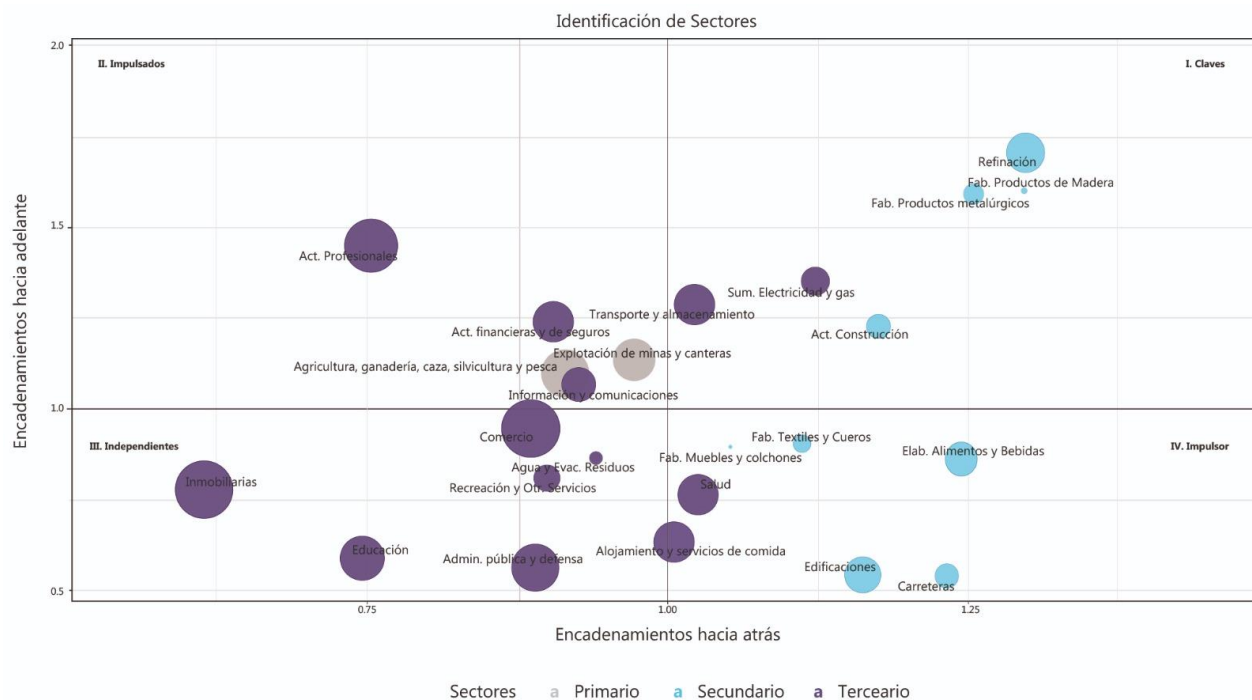
²⁴ En el eje horizontal se miden los encadenamientos hacia atrás. Los índices están normalizados con respecto al encadenamiento promedio del conjunto de las actividades de la economía, por lo que un índice de encadenamiento hacia atrás superior a uno (1) refleja una capacidad de encadenamiento que es mayor que el promedio de la economía. En el eje vertical se miden los encadenamientos hacia adelante, cuyos índices fueron calculados y normalizados del modo equivalente al anterior (DANE, 2021, p. 3). El diámetro de los círculos utilizados en las Figuras 21, 22 y 23 representa la importancia de cada rama de actividad económica, así: los círculos más grandes denotan que la actividad en cuestión reviste mayor importancia.



Fuente: DANE, Cuentas Nacionales base 2015.

En la Figura 23 el tamaño de cada círculo denota la relevancia en la participación de cada actividad económica en el PIB y cada color discrimina los tres sectores económicos: primario, secundario y terciario. Los sectores con fuertes encadenamientos hacia adelante y hacia atrás son *sectores clave* de la economía por su importancia como demandantes y proveedores de insumos intermedios para el resto de sectores. Así pues, los sectores clave en la producción se concentran en el sector secundario principalmente, en la industria manufacturera y en el transporte y almacenamiento, que en conjunto representan el 20.3% del valor agregado y el 31.4% de la producción de la economía.

Figura 22: Clasificación sectorial según índices Rasmussen-Hirschman 2017



Fuente: DANE, Cuentas Nacionales base 2015.

Los sectores independientes (actividades productivas con escasa vinculación con el resto de la economía) se concentran en el sector terciario principalmente, estas actividades registran mayor valor agregado representando en conjunto, el 67.0% del valor agregado y el 57.4% de la producción total. La agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; explotación de minas y canteras; actividades financieras y de seguros; actividades profesionales, científicas y técnicas; y actividades de servicios administrativos y de apoyo se clasifican como impulsadas (importantes proveedoras de otras actividades económicas con fuertes encadenamientos hacia adelante) y en conjunto representan el 24.9% del valor agregado y el 21.0% de la producción total.

Los sectores impulsores presentan fuertes encadenamientos hacia atrás, pero bajos encadenamientos hacia adelante; tienen una elevada demanda por insumos intermedios de los demás sectores productivos, tales como: elaboración de productos alimenticios; elaboración de bebidas; elaboración de productos de tabaco; fabricación de productos textiles; confección de

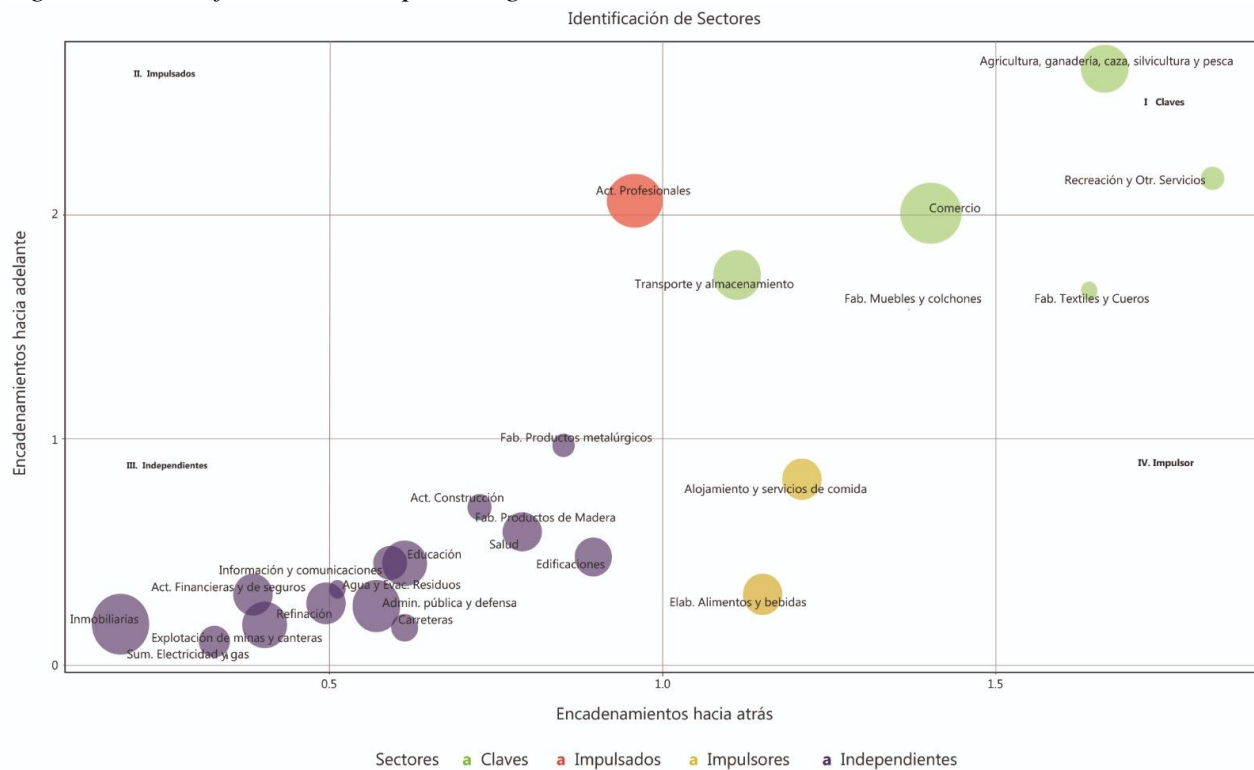
prendas de vestir; curtido y recurtido de cueros; fabricación de calzado; fabricación de artículos de viaje, maletas, bolsos de mano y artículos similares, y fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería; adobo y teñido de pieles; construcción de edificaciones residenciales y no residenciales; alojamiento y servicios de comida y actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales. Estas actividades en su conjunto representan el 16.8% de la producción y el 11.9% del valor agregado de la economía (DANE, 2021).

Las actividades de coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y actividad de mezcla de combustibles; fabricación de sustancias y productos químicos; fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico; fabricación de productos de caucho y de plástico; fabricación de otros productos minerales no metálicos; fabricación de productos metalúrgicos básicos; fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo; fabricación de aparatos y equipo eléctrico; fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos; fabricación de maquinaria y equipo; fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques; fabricación de otros tipos de equipo de transporte; instalación, mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo; suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; y actividades especializadas para la construcción; se encuentran clasificadas como *sectores claves* en producción, pero independientes en empleo. El transporte y almacenamiento es la única actividad que se clasifica como sector clave tanto en producción como en generación de empleo.

En la generación de empleo en Colombia, las actividades clave son: comercio al por mayor y al por menor; agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; transporte y almacenamiento; recreación y otros servicios; fabricación de textiles y cueros; y fabricación de muebles y colchones. Estas actividades estratégicas participan con el 26.7% en el PIB mientras que en la creación de empleo representan el 55.8%. Las actividades económicas independientes (las más numerosas)

representan el 57.7% del PIB y, estas a su vez, solo participan con el 26.2% del empleo (DANE, 2021), como se muestra en la Figura 24.

Figura 23: Clasificación de empleos según índices Rasmussen-Hirschman 2017



Fuente: DANE, Cuentas Nacionales base 2015.

En conclusión, la industria manufacturera colombiana perdió importancia como actividad clave en la configuración de encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante. Hoy, solo sobresale la fabricación de textiles y cueros y muebles y colchones como actividades industriales. El sector clave de los encadenamientos es el comercio al por mayor y al por menor, conservando también una posición dominante como generador de empleo.

8.5. Una reflexión sobre el futuro del trabajo: ¿Qué nos espera?

En distintos espacios sociales se especula mucho sobre el devenir del trabajo en el mundo. Algunas personas creen que la inteligencia artificial desplazará el trabajo humano y hará más

precaria su situación y, otras en cambio, opinan que la inteligencia artificial tiene límites impuestos por el mismo ser humano que de manera premeditada dio origen a la cibernética y a las máquinas que hacen que el esfuerzo físico de los trabajadores humanos sea cada vez menor al interior del proceso productivo. Lo cierto es que los robots están diseñados para realizar tareas repetitivas que terminarían llevando al colapso a cualquier trabajador, pero no están concebidos para consumir los bienes que ellos mismos fabrican, por ejemplo, un automóvil puede ser construido en un alto porcentaje por robots programables, pero estos jamás se comportarán como consumidores. Al parecer el consumo que representa aproximadamente dos tercios de la producción es de competencia exclusiva de los humanos y muchas de las actividades y tareas actuales continuarán siendo ejecutadas por humanos. De ahí, la centralidad del trabajo en un mundo influenciado por factores tecnológicos y digitales vertiginosos.

Más cuidado merece la revolución digital o también llamada industria 4.0 cuya actuación es más restringida en los países en desarrollo que en las naciones avanzadas. El uso cada vez más extensivo de plataformas y sistemas de información web en el marco de las economías colaborativas en crecimiento se constituye en una amenaza real que destruye las relaciones laborales y precariza aún más el empleo. El mercado electrónico que se complementa cada día más con el mercado convencional es altamente ahorrador de mano de obra y de gastos de administración y ventas.

Plataformas como Uber, DiDi, InDriver y Beat que operan en Colombia rompen de manera tajante con las relaciones laborales clásicas mediadas por el derecho laboral; el trabajador se transforma en colaborador de un emprendimiento al cual se compromete a apoyar a cambio de su participación monetaria en un porcentaje del producido diario. El colaborador desconoce por completo a los desarrolladores y propietarios de las plataformas y su comunicación e interacción con este «nuevo tipo de compañías virtuales» se gesta a través de la red de internet. Estamos ante

una novedosa categoría de trabajo altamente precaria que marca el derrotero del trabajo del futuro, mediada por dispositivos digitales y por relaciones laborales invisibles. Los trabajadores de las plataformas digitales se enfrenta inestabilidad laboral, inexistente protección social, bajos ingresos, inadecuadas condiciones de trabajo, subutilización de competencias profesionales y vulneración de los derechos de asociación (Monsalve, 2021, p. 2).

Hasta hace algunos años se creía que el desarrollo tecnológico y la innovación desatados a partir de la Revolución Industrial en el siglo XVIII y acelerados en los siglos XX y XXI sería oportunidad para aumentar la productividad del trabajo y, de este modo, disminuir la jornada de trabajo que redundaría en la prolongación del tiempo de descanso de los trabajadores. Infortunadamente, el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación se ha concentrado más en mejorar la retribución al capital y en la acentuación de la explotación de la fuerza de trabajo. En términos marxistas, la clase trabajadora se encuentra ahora más que nunca, expuesta a la intensificación de la plusvalía relativa y extraordinaria fetichizada en el discurso de la productividad y de la competitividad empresarial para la conservación del empleo. Así pues, las promesas del capitalismo hacia la clase trabajadora plasmadas en reducción de la jornada de trabajo, mejoras salariales y aumento del nivel de renta no se han cumplido. Baste con que el margen de beneficio del capital se mantenga.

El cambio técnico representa la pérdida de empleos, el desplazamiento de la producción sectorial y geográfica y la deslocalización de ciertas actividades productivas estratégicas (Ruesga et al., 2014). Hoy, para subsistir hay que trabajar más. No es cierto que el trabajo esté desapareciendo en la economía como muchos piensan, el trabajo no es una cantidad fija que se distribuye entre un número determinado de empleos. Ahora bien, el empleo se transforma y se moviliza rápidamente de un sector a otro y el sistema de acumulación capitalista requiere que la

productividad laboral aumente para que los salarios reales crezcan, los beneficios del capitalista aumenten y la acción estatal sea más visible amparada en la recaudación impositiva.

El debate del futuro del trabajo se centra más en el aumento de la capacidad productiva de las empresas utilizando menos cantidad de trabajo gracias al cambio técnico²⁵. Pero el panorama tampoco puede volverse desolador y escéptico. La biotecnología, la microinformática, la automatización, la producción ajustada y la reingeniería como lo señala Rifkin (2010), pueden reducir drásticamente el empleo, el sistema capitalista necesita de los consumidores y, estos a su vez, de los empresarios para la obtención de rentas salariales. No debe desconocerse que el consumo privado y público es el que nutre a la economía y que el trabajo humano como trabajo vivo creador de valor y de riqueza, requiere inexorablemente de la venta de la fuerza de trabajo para la obtención de renta salarial que sustenta el consumo privado. En otras palabras, el productor se sirve del consumidor y, éste último necesita del trabajo que oferta el capitalista para hacer efectivo el consumo; así, la producción sin consumo es inviable.

Una hipotética y acelerada sustitución de trabajadores por máquinas podría llevar en un futuro a una situación de extrema violencia social, la cual no sería nada beneficiosa para los intereses del sistema capitalista. Más bien la preocupación de la sociedad debería volcarse hacia el aumento de la presión competitiva de las empresas y el desarrollo y difusión de innovaciones tecnológicas que rompen los esquemas tradicionales de las relaciones laborales y precarizan a un más el empleo. Ante un escenario tal, los trabajadores terminarán refugiándose en el autoempleo y en empresas de tamaño reducido que ven en la informalidad una oportunidad de sobrevivencia en un mercado cada día más rivalizado. En este panorama poco alentador, el empleo continúa

²⁵ El cambio es exógeno a la empresa y es motivado por la variación de precios relativos de los factores productivos. Según la lógica empresarial, si el precio del factor trabajo se eleva, el productor hará lo necesario para sustituir trabajo por capital destruyendo empleo y aumentando la contribución marginal de los servicios del capital a la producción. El capital se mueve libremente hacia actividades que reportan mayor beneficio.

transformándose viajando de una actividad económica a otra en busca de ocupación, pero paulatinamente perdiendo calidad. En palabras de Standing (2011), el mundo del trabajo actual es por excelencia el espacio ideal para la formación del precariado como clase social emergente, fragmentada y disuelta, incapaz de liderar y presionar cambios sustanciales en el modelo económico global dominante, salvo que los movimientos sindicales recobren el suficiente protagonismo e incidencia política.

El sistema global no solo enfrenta una desigualdad económica preocupante sino también una concentración de las tecnologías digitales y del poder tecnológico en los países desarrollados. La desigualdad tecnológica es abismal y la brecha en la productividad total de los factores en el sistema mundo tiende a ampliarse con escasas posibilidades de contención del desempleo. En Colombia una proporción significativa del tejido empresarial donde se gesta una parte considerable del empleo productivo está constituida por micro, pequeñas y medianas empresas de baja productividad y con restricciones en el acceso a las tecnologías digitales. Este entramado de empresas se torna cada día menos competitivo, más propenso a la informalidad y con menores posibilidades de generar empleo de calidad. Desde ya, la política laboral y salarial en Colombia no solo debe centrarse en el cómo generar empleo sino también en el qué hacer para que el empleo creado por la dinámica económica sea de buena calidad. El gobierno actual de Gustavo Petro comprometido con la lucha sindical está diseñando un proyecto de reforma laboral para devolverle derechos a la clase trabajadora. Dentro del articulado se propone la eliminación de las órdenes de prestación de servicios (OPS) como forma de contratación precaria y de corta duración que descarga sobre el contratista la obligatoriedad del pago total de la seguridad social.

Los elementos analíticos aportados aquí, harían pensar que el futuro del empleo es insospechado. El trabajo está influenciado por factores demográficos, tecnológicos y medioambientales como el cambio climático (Jimeno, 2016) que impondrá en el largo plazo límites

al crecimiento económico del cual depende el volumen de empleo y el mejoramiento de su calidad. El cambio demográfico en Colombia a partir de las estimaciones del Censo Nacional de Población y Vivienda 2018 del DANE (2018) para el periodo 2018-2070 a nivel nacional, se proyecta que el crecimiento exponencial de la población nacional total disminuirá de 2.3% en 2018 a -0.09% en 2070; la tasa bruta de natalidad por cada mil habitantes se reducirá de 15.9 en 2018 a 8.7 en 2070 y la tasa bruta de mortalidad por cada mil habitantes aumentará de 6.2 en 2018 a 12.7 en 2070. En lo que respecta al cambio demográfico, las proyecciones describen un aumento de la esperanza de vida al nacer de 76.5 años de edad en 2018 a 80.7 en 2070 a favor de las mujeres; la tasa de mortalidad infantil por cada mil habitantes disminuirá de 17.3 en 2018 a 8.4 en 2070 a favor de los hombres y la tasa global de fecundidad por mujer decrecerá ligeramente de 1.95 en 2018 a 1.57 en 2018.

Los indicadores aquí enunciados son solo proyecciones que podrán o no cumplirse en 2070. Lo valioso es entender los impactos que podría tener el cambio poblacional y demográfico en el mundo del trabajo en Colombia. En resumidas cuentas, se espera una leve disminución de la población total, un aumento en la longevidad de las personas como resultado del mejoramiento de las condiciones sanitarias, una disminución en la tasa de natalidad por cada mil habitantes, un aumento de la tasa de mortalidad por cada mil habitantes y una reducción modesta en la tasa global de fecundidad por mujer. Seguramente, estos indicadores no causarán alteraciones sustanciales en el mundo del trabajo en Colombia; quizás las mejoras en la esperanza de vida al nacer plantearán nuevos retos al país en la expansión de la cobertura del sistema de pensiones y de los programas sociales que atienden a adultos mayores.

En fin, el desarrollo es algo más que la mera acumulación de capital y una eficiente asignación de recursos por el libre juego de las fuerzas del mercado; el desarrollo implica una real

transformación de las condiciones de vida de las personas por encima de la seguridad del capital
(Stiglitz, 2002, 2019).

CONCLUSIONES

En esta investigación se ha preferido utilizar el concepto de trabajo como acepción más amplia en lugar del empleo que solo representa al trabajo remunerado. El trabajo ha formado parte de la vida de la especie humana desde sus orígenes en la rudimentaria comunidad primitiva como primera organización económica, política y social unida por lazos de confraternidad y consanguinidad fundada en la preservación de la vida como finalidad suprema. El trabajo a través de la historia se fue transformando hasta convertirse en trabajo asalariado valorado por la unidad empresarial como un mero factor de producción cuya remuneración es calculada por su contribución marginal al producto. En la actualidad, este concepto se engloba en la productividad media del trabajo y en la productividad total de los factores como medida del buen o mal desempeño del crecimiento económico.

En los últimos dos siglos y medio de la humanidad, la actuación estatal se ha regido por la política económica con sus clásicos instrumentos y medidas desde las centradas esencialmente en la contención de la inflación hasta las de corte más intervencionista inspiradas en la búsqueda del pleno empleo. Infortunadamente, a los economistas se les ha olvidado que su trabajo de *policy makers* es demasiado acotado e impreciso debido a la naturaleza social de la ciencia económica que estudia esencialmente la conducta humana en la esfera económica. Esta visión restringida del trabajo ha conducido al planteo de teorías y modelos (supuestamente, denominados de desarrollo) que han precarizado las condiciones ocupacionales de millones de personas con una vida atada inevitablemente a una renta salarial cada vez más baja, inestable y precaria.

Los economistas formados en el razonamiento cuantitativo están obsesionados por el crecimiento económico, las fuentes del crecimiento y la manera cómo combinar armoniosamente la fuerza de trabajo y el capital para producir una mayor cantidad de bienes y servicios que puestos en mercados específicos a los precios adecuados pueden capturar la atención y el ingreso monetario

de los consumidores para dar sostenibilidad a la acumulación ampliada de capital. En esta forma de razonamiento económico de vieja data, la fuerza de trabajo viva por naturaleza es equiparada a una mercancía cualquiera que al poseer precio (salario) que se puede vender y comprar, en cuya relación mercantil el poder negociador del empleador es visiblemente superior al del trabajador, imponiendo las reglas de juego y las condiciones ocupacionales que prevalecerán durante la contratación. De igual forma, entre los economistas existe una confianza generalizada en el crecimiento económico como motor de generación de empleo y de reducción del desempleo. La evidencia empírica aportada por esta investigación demuestra que la relación PIB/empleo y PIB/desempleo es inconstante a lo largo del tiempo, lo cual supone que el desempleo no se corrige únicamente haciendo que la economía crezca en un determinado nivel como lo sugiere la Ley de Okun, ampliamente criticada por su simplicidad y por la ausencia de una teoría científica que la respalde.

El mundo del trabajo por voluntad de una élite de poder supranacional inexorablemente viaja por una senda perversa denominada competitividad empresarial que ha marcado el derrotero de todo tipo de economías desde la más pequeña y vulnerable hasta la más poderosa e influyente. El discurso económico-político de la competitividad no hace más, que enfrentar al mundo en una guerra de feroz rivalidad donde las empresas compiten, muchas veces con prácticas desleales, por capturar las rentas salariales e imponer los patrones de consumo. Las unidades productivas luchan por sostenerse en el mercado con precios relativamente bajos y atractivos al consumidor; para ello, extraen de la productividad laboral su mayor beneficio y de la producción, los menores costos (incluidos los costos laborales). Aquí ocurre algo paradójico: la búsqueda del mayor beneficio capitalista a través del mínimo costo de producción socava las rentas salariales, el poder de compra y las condiciones ocupacionales de la clase trabajadora. ¿Cómo es posible aumentar las ventas y la rentabilidad empresarial en un contexto de desempleo persistente, de deterioro progresivo de la

remuneración al trabajo y de la inestabilidad laboral que conduce inevitablemente al crecimiento de la informalidad laboral como forma de precarización generalizada?

El desempleo y la precariedad laboral como problemas inherentes al desarrollo del sistema de acumulación capitalista, en la actualidad se han vuelto más patentes y dolorosos. La mirada de los dirigentes políticos y tecnócratas está más enfocada a la dimensión cuantitativa del problema (cómo crear más puestos de trabajo) que en la dimensión cualitativa (qué hacer para que los puestos de trabajo actuales y futuros sean de mejor calidad). Estas dos cuestiones de inmensa complejidad teórica y práctica a pesar de los estudios existentes y de la motivación de investigadores en encontrar respuestas satisfactorias a los recurrentes interrogantes, se constituye en el desafío a la que se enfrentan las políticas públicas contemporáneas; en específico, la política económica. Las respuestas a la generación de empleo, a su formalización y al cumplimiento de unos estándares mínimos de calidad están más en el terreno de la producción, el intercambio y el consumo; de ahí, el papel de la ciencia económica en este tipo de análisis y en la elaboración de propuestas.

Aunque cada país es autónomo en la expedición de su legislación laboral como forma de proteger, garantizar y hacer efectivo el goce de los derechos del trabajo, el modelo de desarrollo económico mundial dominante es legitimado y señalado por las naciones poderosas como el único camino a seguir para alcanzar el éxito. Cualquier país que desafíe esta decisión tomada arbitrariamente por unos cuantos, no logrará insertarse en la globalización y en las cadenas globales de valor porque no habrá alcanzado la competitividad empresarial exigida. Para romper este esquema, se requiere de una organización sindical sin precedentes y de una movilización colectiva mundial de la clase trabajadora que presione la transformación de la arquitectura del modelo de desarrollo dominante. *¿Qué tan factible puede ser esto?* El grado de sindicalización y de poder negociador de la clase trabajadora en Colombia es preocupante. La clase que vive del trabajo está fragmentada y la fuerza sindical es agónica como para inducir un proceso renovador.

El diagnóstico de las misiones de empleo extractado de la teoría económica estándar ha sido prácticamente igual: *el mercado de trabajo colombiano no funciona bien, adolece de un conjunto de rigideces que impide que las fuerzas del mercado se equilibren para que este se vacíe*; es decir, que el desempleo alcance una tasa natural de largo plazo o de pleno empleo (esta tasa se halla más en el terreno de la imaginación y de la abstracción que de la realidad), la cual denotaría que todo opera bien, sin importar, que detrás de las frías cifras oficiales de desempleo se ocultan millones de tragedias humanas. El desempleo es tan alarmante, ya sea que exista un solo desocupado o millones de ellos. La situación de vulnerabilidad de los parados debe despertar el interés gubernamental por la sencilla razón de que el desempleo impide el acceso a los medios para la vida.

Las misiones de empleo realizadas en Colombia (OIT y Chenery) han concluido que el desempleo es estructural o tecnológico, el cual no reacciona instantáneamente a las fluctuaciones cíclicas del producto nacional. De otra parte, existe histéresis que demuestra que en algunas de las fases expansivas del ciclo económico el desempleo disminuyó y que, en ciertas fases contractivas, este aumentó. Esta es una buena razón para pensar que el fenómeno del desempleo es más complejo de lo que nos imaginamos, que su entendimiento no solo se ubica en el terreno de la ciencia económica, que no solo depende de los buenos resultados en materia de crecimiento económico sino de una multiplicidad de factores aún desconocidos atados a los contextos nacional y mundial.

En Colombia a partir de la expedición de la Constitución Política de 1991 es más visible el dilema entre la estabilización de la inflación a cargo de la Junta Directiva del Banco de la República utilizando el canal de la política monetaria, crediticia y cambiaria y la consecución del pleno empleo de responsabilidad del ejecutivo nacional mediante la política fiscal. Aunque la Corte Constitucional mediante Sentencia C-481/99 se pronunció en este sentido argumentando que la política monetaria debe coordinarse con la política económica en general, la aplicación de la curva

de Phillips como instrumento de política monetaria permite intuir que la estabilidad de los precios por su rango constitucional está por encima del pleno empleo. La coordinación en la práctica es poco convincente porque para frenar las presiones inflacionistas inevitablemente la autoridad monetaria acudirá a la contracción de la producción nacional induciendo a un aumento de la tasa de desempleo. Irónicamente, a este fenómeno se le ha llamado «deflación competitiva» puesto que, en el fondo, el control de la inflación reduce los precios y, a su vez, incrementa la demanda de bienes y servicios; que, nuevamente, elevan la producción y; en consecuencia, el empleo y la ganancia capitalista. Hilando fino, más allá del propósito de «velar por el mantenimiento de la capacidad adquisitiva de la moneda» se esconde la preservación de la salud de la economía para que el nivel de beneficio se sostenga y el sistema de acumulación no se desplome.

La apertura económica en Colombia cuya mayor aceleración se dio en 1990, no produjo los cambios deseados. La reducción de aranceles fue compensada por la implantación de barreras no arancelarias que protegieron de nuevo el mercado doméstico. Los índices de apertura comercial estimados en esta investigación demuestran que el proceso de liberalización comercial no fue exitoso. Por añadidura, el precio pagado en términos de deterioro de la calidad del empleo y precariedad laboral no ha sido suficientemente compensado por los supuestos beneficios que traería la internacionalización de la economía colombiana.

En la segunda mitad del siglo XX la caficultura por su mayor importancia en la generación de divisas ocupó un lugar hegemónico en la economía colombiana desplazando a la industria manufacturera a un segundo renglón. El sector industrial tampoco contó una clase empresarial y política pujante para propiciar su impulso a diferencia de lo ocurrido en Brasil y Argentina. El impacto del ingreso nacional sobre el valor agregado sectorial y sobre el empleo muestra un mayor dinamismo económico del comercio con respecto a la manufactura. La generación de empleo entre

1950-2010 dependió en mayor medida del buen comportamiento del valor agregado del comercio; aunque la industria manufacturera logró impactar más en el empleo productivo que el comercio.

La desindustrialización prematura en Colombia manifiesta a mediados de la década de los setenta y, el consecuente, tránsito a la terciarización de la economía que alteró sustancialmente la estructura productiva y contribuyó al deterioro de la calidad del empleo como lo señalan tácitamente las crecientes cifras de desempleo subjetivo. La desindustrialización atentó contra los empleos de buena calidad y aceleró la movilidad de trabajadores hacia empleos de menor calidad, impulsando la informalidad y la precarización del mercado laboral.

La matriz insumo producto de Colombia en 2017 (información disponible más reciente) señala que los encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante se deben dar en el comercio al por mayor y al por menor; agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; transporte y almacenamiento; recreación y otros servicios; fabricación de muebles y colchones y fabricación de textiles y cueros como actividades clave. El *transporte y almacenamiento* es la única actividad que se clasifica como *sector clave* tanto en producción como en la generación de empleo. Por su parte, el comercio al por mayor y al por menor; la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; el transporte y almacenamiento; la recreación y otros servicios; la fabricación de textiles y cueros y la fabricación de muebles y colchones se identifican como actividades estratégicas en la generación de empleo. Así, la actividad industrial ha perdido representatividad nacional tanto en producción como en generación de empleo gracias al débil apoyo estatal, sobreviviendo al exterminio productivo.

Las reformas laborales y ciertas reformas tributarias enfocadas al otorgamiento de incentivos al sector empresarial han intentado de forma fallida mejorar el funcionamiento del mercado de trabajo. Todas ellas cargan con la consigna: «*para la generación y formalización del empleo en Colombia*». La teoría económica ortodoxa sigue convencida de que el desempleo es

voluntario (depende exclusivamente de la elección individual y de la regulación gubernamental cuya solución es elemental), las personas están desocupadas porque no pueden trabajar (poseen alguna discapacidad física o mental) o porque no quieren trabajar (se inclinan más por el ocio al reportarles mayor satisfacción personal). Las reformas a la política laboral en el país han sido copiosas y, sin duda alguna, han flexibilizado el mercado de trabajo lo suficiente; sin embargo, este tipo de iniciativas legislativas no han logrado crear los puestos de trabajo que prometieron ni contener el deterioro en la calidad del trabajo y; en consecuencia, detener la precariedad laboral y la informalidad laboral que se aproxima al 60% y no muestra signos de mejoría.

Uno de los aportes novedosos de la presente investigación es la construcción de dos índices de calidad del trabajo (el primero soportado en variables objetivas y el segundo, en percepciones de los trabajadores y trabajadoras colombianos y colombianas) y un novedoso índice de precariedad laboral que integra varias dimensiones de análisis. En el periodo analizado no se muestra un mejoramiento sustancial de los índices de calidad del trabajo; la calidad continúa siendo baja a pesar de las numerosas reformas laborales implementadas. Los avances en las metas de los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030, en especial, el objetivo # 8 relacionado con el trabajo decente no auguran su cumplimiento. La precariedad laboral en el país, aunque no ha escalado niveles tan extremos, las cifras no dejan de ser preocupantes. Ahora bien, la precariedad rural es la más acentuada que la urbana debido a la proliferación de contratos verbales centrados en el cumplimiento de tareas específicas, sin protección social y con una baja remuneración pactada en jornales que amenaza la reproducción de la vida. Así mismo, no se observan avances o síntomas de mejoría en el nivel de sindicalización en el país haciendo más difícil el accionar del diálogo social al interior de las empresas y organizaciones y la protección y preservación de los derechos fundamentales en el trabajo.

En las negociaciones anuales para la fijación del salario mínimo mensual en Colombia (proceso que casi siempre termina con el abandono de la mesa por parte de los representantes sindicales, no satisfechos con las alzas salariales propuestas por los gremios de la producción y avaladas por la entidad gubernamental competente), aparte de la inflación observada como factor de indexación, reclaman justamente un incremento adicional por su participación activa y real en la renta nacional. Los empresarios atan este aumento adicional al comportamiento de la productividad total de los factores (medida de eficiencia económica), la cual, a lo largo de lo corrido del presente siglo en Colombia ha sido inferior a un punto porcentual y, en ocasiones, negativa. A pesar del bajo cambio técnico de la economía colombiana, inclusive durante el siglo XX como lo documenta el Banco de la República, los empresarios resaltan su «generosidad» a través de los medios de comunicación otorgando generalmente, un punto porcentual adicional como compensación al factor trabajo por su contribución a la creación de riqueza nacional, cuya etiqueta de «nacional» invita a pensar que pertenece a todos los trabajadores y trabajadoras colombianos, aunque en realidad, una fracción significativa constituye el beneficio al capital como pago al riesgo que asume el capitalista al invertir en lugar de atesorar. En la repartición de la torta nacional, únicamente un tercio de esta, le corresponde a la clase trabajadora.

Las fluctuaciones cíclicas del empleo y del desempleo guardan una relación bastante estrecha con las variables de la demanda efectiva y de la demanda interna como lo argumenta la teoría económica keynesiana. La correlación positiva entre las fluctuaciones cíclicas del PIB y las fluctuaciones cíclicas del deflactor del PIB sugiere que el ciclo económico en Colombia no se debe a los desplazamientos de la función de producción agregada como lo plantea la escuela neoclásica sino a desplazamientos de la función de demanda agregada, lo que indicaría que las políticas laborales de la economía de la oferta centradas en la reducción de costos laborales y en la flexibilización de la contratación de la fuerza de trabajo están equivocadas. Así pues, las políticas

públicas de fomento al empleo y de combate al desempleo deberían centrarse en la economía de la demanda cuya explicación reside en la insuficiencia de demanda efectiva que impide mejor sus niveles de consumo y, en consecuencia, limitan el aumento de la inversión privada y pública como dinamizadoras de empleo.

La descomposición y análisis del ciclo económico en Colombia es de suma importancia para entender que el Gobierno nacional desde hace varios decenios ha implementado políticas procíclicas poco eficaces para hacer frente a las recurrentes crisis económicas con efectos poco modestos en la generación de empleo y en la calidad del mismo. Se observa una contracción del gasto público durante las fases recesivas y aumento del gasto en las fases expansivas, contrario a las recomendaciones de la teoría económica, la cual sugiere incrementar el gasto durante las recesiones para dinamizar la actividad productiva y reducir el gasto durante las expansiones como estabilizador fiscal. El uso de políticas procíclicas en el país puede explicarse en cierta medida por el alto grado de inflexibilidad del presupuesto general de la Nación, a pesar de que el gasto público es una variable exógena. La inflexibilidad del presupuesto nacional explica el recurrente déficit fiscal y las continuas reformas tributarias a las que cada gobierno de turno acude de manera recurrente para financiar el gasto público dentro de las metas que impone la regla fiscal.

Los dirigentes sindicales entrevistados perciben el fracaso de las continuas reformas laborales implementadas en Colombia desde los años noventa. Consideran que la flexibilidad numérica y funcional exigida al mercado de trabajo a partir de la década de los ochenta en el mundo desarrollado y luego transferida al mundo en desarrollo para combatir el persistente desempleo no cumplió su cometido. El proceso de liberalización comercial rodeado de un amplio discurso político y técnico de la mano de las imposiciones del Consenso de Washington tampoco logró mejorar la posición competitiva de la economía colombiana y, por ende, su menor inserción en la economía mundial. El desmantelamiento de las políticas industriales en el país y el fomento del

comercio y los servicios como sector prominente solo acarrearón más desempleo y deterioro de la calidad del trabajo. A esto se suma, los miles de dirigentes sindicales asesinados como acto de desprecio por la vida, situación que ha diezmando el activismo sindical en el país.

La precariedad laboral ha escalado niveles de extrema preocupación global y local, así como permisibilidad y pasividad por parte de los gobiernos de turno. En la actualidad, el foco del problema no está en el desempleo estructural en su dimensión cuantitativa sino en la pérdida incesante de la calidad del trabajo que pone en serio riesgo a la clase que vive del trabajo. Este problema ha trascendido de la órbita nacional a la global cuya solución exige reformar la arquitectura económica internacional. Habría que decir también, que el mundo contemporáneo ha contemplado muchos episodios de naciones poderosas que forman bloques para salvaguardar la seguridad nacional y los intereses del gran capital; un ejemplo por todos conocidos, la reacción de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) a la invasión militar especial de Rusia a Ucrania, *¿por qué no es posible la revisión y reestructuración del modelo de desarrollo mundial sin afectar al trabajo y a la vida?* Una clase trabajadora cada vez más empobrecida, precaria y fragmentada no es una buena condición para asegurar la sostenibilidad del capitalismo.

Una de las limitaciones de la presente investigación es no haber contar con microdatos anonimizados de la estructura de la fuerza laboral anteriores al año de aceleración de la apertura económica (año 1990) y datos para el periodo 1991-2000. Si bien las encuestas de hogares en Colombia datan desde 1970, la estructura de preguntas se ha modificado sustancialmente; por ejemplo, las referidas a la medición de la calidad del empleo fueron incorporadas en la GEIH desde 2007 por exigencia de la OIT en aras de hacer seguimiento parcial a los avances en trabajo decente en cada país miembro, cuyo concepto solo empieza a desarrollarse a partir de 1999. El acceso y consulta de los microdatos de la Encuesta Nacional de Hogares (encuesta pionera en el país) correspondientes a la década de los noventa es restringido por políticas internas del DANE. De otro

lado, la estructura del formulario encuesta de la ENH, la ECH y la GEIH no ha sido homogénea a través del tiempo. El formulario, los procedimientos de captura de la información, el muestreo estadístico y la cobertura geográfica se han modificado sustancialmente en los últimos treinta años en atención a los requerimientos de estandarización internacional de la información estadística y a las políticas de gobierno abierto y ciudadano digital.

El DANE tampoco cuenta con series temporales largas de frecuencia trimestral y anual que faciliten el análisis del ciclo económico en relación con el empleo y el desempleo. Este tipo de series de tiempo de cuatro o más décadas de duración discriminadas por las ramas de actividad económica son de suma importancia para el análisis de los determinantes de la productividad y del cambio estructural. Sin duda, la historia puede aportar evidencia empírica valiosa para entender los hechos económicos y mejorar el diseño y alcance de la política pública laboral.

A pesar de los esfuerzos y hallazgos de esta investigación doctoral, aún quedan preguntas por resolver; por ejemplo, cuáles han sido los efectos marginales de cada reforma laboral en Colombia sobre el empleo y el desempleo, cuáles han sido las equivocaciones más recurrentes en el diseño e implementación de la política laboral, cuáles son los determinantes de la histéresis del desempleo y las medidas para combatirla, cuáles han sido los impactos más sobresalientes de las tres misiones de empleo llevadas a cabo en el país desde 1970, la construcción de una teoría sobre la regularidad empírica existente entre inflación y desempleo con afectación directa en el pleno empleo, la complementariedad entre las medidas de política monetaria y política fiscal, un examen más detallado del cambio estructural y los determinantes de la productividad como condición para crear más puestos de trabajo, entre otras. En esa misma línea, se configura como una línea de investigación interesante y sumamente útil en política pública, la evaluación cualitativa y cuantitativa de política laboral, puesto que los escasos ejercicios de evaluación de las reformas laborales en Colombia documentados en esta tesis doctoral, han estado más en el terreno de la

iniciativa académica particular, que en los esfuerzos institucionales del Departamento Nacional de Planeación y del Ministerio de Trabajo.

Aparentemente, los datos analizados sugieren que en los dos periodos consecutivos de gobierno del expresidente Álvaro Uribe Vélez el mercado laboral colombiano experimentó ciertas mejoras en cuanto a la creación de empleo y mejoramiento de la calidad del trabajo. Una hipótesis interesante para poner a prueba en otra investigación doctoral podría ser aquella que relacione estas mejoras en el empleo con la controvertida política de seguridad democrática que recrudeció el conflicto interno y produjo uno de los episodios de mayor desplazamiento forzado en la historia de la humanidad. Ojalá esta idea vaga pueda provocar el interés de algún doctorando.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar, L. F. (1992). *La hechura de las políticas públicas* (1a ed.). Miguel Angel Porrúa Grupo Editor.

Aguilar, L. F. (2010). *Política pública*. Siglo XXI editores.

- Alvarado, F., Álvarez, A., Chaparro, J. C., González, C., Levy, S., Maldonado, D. y Villaveces, M. J. (2021). *Reporte ejecutivo de la Misión de Empleo de Colombia*. Bogotá, D. C.: Ministerio de Trabajo - Departamento Nacional de Planeación. https://www.misionempleo.gov.co/Documentos%20compartidos/Informe_Final_Doc_Diagnostico/Reporte_ejecutivo_Mision_de_Empleo.pdf?utm_source=Mision&utm_medium=web
- Andreoni, A. & Chang, H.J. (2019). *The Political Economy of Industrial Policy: Structural Interdependencies, Policy Alignment and Conflict Management* (Vol. 48).
- Antunes, R. (1999). *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*. (L. Argañaraz, Trad). Cortez Editora. (Trabajo original publicado en 1995).
- Antunes, R. (2001). *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo. Trabajo original publicado en 1995* (1a. ed.). (L. Argañaraz, Trad.) Cortez Editora.
- Antunes, R. (2005). *Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y negación del trabajo. Trabajo original publicado en 2005*. (S. Dima, Trad.) Ediciones Herramienta y Taller de Estudios Laborales.
- Arendt, H. (2009). *La condición humana* (1a ed.). (R. G. Novales, Trad.) Paidós. Trabajo original publicado en 1958.
- Ariely, D. (2008). *Las trampas del deseo. Cómo controlar los impulsos irracionales que nos llevan al error*. (F. J. Ramos, Trad.) Editorial Ariel, S. A. Trabajo original publicado en 2008.
- Arrow, K. J. (1974). *The Limits of Organization (Fels Lectures on Public Policy Analysis)* (1st ed.). W.W. Norton.
- Avella, M. (2010). Las instituciones laborales en Colombia. Contexto histórico de sus antecedentes y principales desarrollos hasta 1990. *Banco de la República. Borradores de Economía*, (613).
- Banco Interamericano de Desarrollo. (BID). (2020). *Índice de Mejores Trabajos*. <https://publications.iadb.org/es/2020-indice-de-mejores-trabajos-base-de-datos>
- Bárcena, A. y Prado, A. (2014). Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*.
- Bauman, Z. (2005). *Vidas desperdiciadas. La modernidad y sus parias*. (P. H. Lazcano, Trad.) Paidós. Trabajo original publicado en 2004.

- Beck, U. (2002). *La sociedad del riesgo global*. (J. A. Rey, Trad.) Siglo XXI editores. Trabajo original publicado en 1999.
- Becker, G. S. (1964). *Human Capital*. Columbia University Press.
- Beltz, H. & Lora, E. (1991). *Apertura y modernización: las reformas de los noventa*. Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo - FEDESARROLLO.
- Berger, S. & Piore, M. (1980). *Dualism and discontinuity in Industrial Societies*. Cambridge University Press, Massachusetts.
- Bernal, R., Eslava, M., Meléndez, M., & Pinzón, Á. (2017). Switching from Payroll Taxes to Corporate Income Taxes: Firms' Employment and Wages after the Colombian 2012 Tax Reform. *IDB Technical*, (1268).
- Beveridge, W. (1909). *El desempleo: un problema de la industria*. Green & Co.
- Bilbao, A. (1999). *El empleo precario*. La Catarata.
- Bobbio, N. (1996). *Estado, gobierno y sociedad. Por una teoría general de la política* (1a ed.). (J. F. Santillán, Trad.) Fondo de Cultura Económica. Trabajo original publicado en 1985.
- Boltanski, L. y Chiapello, È. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo. Trabajo original publicado en 1999*. (A. R. Colina, Trad.) Akal.
- Bonilla, L., Flórez, L. A., Hermida, D., Lasso, F., y Morales, L. F. (2023). *Dinámica reciente del empleo y metodologías para el cálculo de la tasa de desempleo no infacionaria*. Banco de la República. Grupo de Análisis del Mercado Laboral (Gamla). Subgerencia de Política Monetaria e Información Económica. Obtenido de <https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/10677/reporte-de-mercado-laboral-julio-2023.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Bonilla, L., Flórez, L. A., Hermida, D., Lasso, F., Morales, L. F. y Pulido, J. D. (2023). *Estabilidad en el mercado laboral y análisis cuantitativo de algunos impactos del proyecto de ley de reforma laboral. Reporte del Mercado Laboral número 26*. Banco de la República. Obtenido de <https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/10626/reporte-de-mercado-laboral-abril-2023.pdf>
- Bonilla, M. L. y Pulido, J. D. (2020). Nuevas estimaciones del PIB potencial (tendencial) y la brecha del producto en Colombia. *Banco de la República. Informe de Política Monetaria*,

36-40. <https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/9805/informe-politica-monetaria-enero-2020-recuadro1.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

Bonilla, R. (2021). *Informe Misión Alternativa de Empleo e Ingresos. Propuestas para una Colombia incluyente*. Medellín, Colombia: Escuela Nacional Sindical. <https://www.ens.org.co/wp-content/uploads/2021/06/MAEI-2021-1.pdf>

Borjas, G. J. (2013). *Labor economics* (Sixth ed.). McGraw-Hill Irwin.

Bourdieu, P. (1999). *Contrafuegos. Reflexiones para servir a la resistencia contra la invasión neoliberal. Trabajo original publicado en 1998* (1ra ed.). (J. Jordá, Trad.) Editorial Anagrama.

Brenner, R. (1976). Agrarian class structure and economic development in pre-industrial Europe. *Past & Present*, 70(1), 30-75. doi:<https://doi.org/10.1093/past/70.1.30>

Brenner, R. (1977). The origins of capitalist development: A critique of Neo-Smithian Marxism. *New Left Review*, 104(1), 25-92.

Butler, J. (2009). *Marcos de guerra. Las vidas lloradas*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

Caballero, C. y Pinto, L. M. (2018). Pluralismo constitucional y espacios transnacionales: ¿el fin de la constitución o nuevo comienzo? *Revista Derecho del Estado*, (40), 127-151. <https://doi.org/10.18601/01229893.n40.06>

Cahuc, P., Carcillo, S. & Zylberberg, A. (2014). *Labor economics* (Second ed.). Cambridge, Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology Press.

Card, D. & Krueger, A. B. (1994). Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania. *The American Economic Review*, 84(4), 772-793.

Cárdenas, M. y Gutiérrez, C. (1996). Impacto de las reformas estructurales sobre la eficiencia y la equidad: la experiencia colombiana en los noventa. *Coyuntura Económica Fedesarrollo*, XXVI(4), 109-134.

<https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/2194?show=full>

Castel, R. (1997). *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Ediciones Paidós Ibérica. (J. Piatogorsky, Trad.) Paidós Ibérica. Trabajo original publicado en 1995.

Castel, R. (1999). Seminario Intensivo de Investigación: Empleo, desocupación y exclusiones. *Documento de trabajo*. (M. Dupaus, Trad.) Centro de Estudios e Investigaciones Laborales

- (CEIL) - PIETTE. <http://www.ceil-conicet.gov.ar/wp-content/uploads/2013/06/ds4castel.pdf>
- Castel, R. (2004). *La inseguridad social ¿Qué es estar protegido?* Buenos Aires, Argentina: Manantial.
- Cejudo, G. M. (2008). Discurso y políticas públicas. Enfoque constructivista. *Documentos de Trabajo del CIDE*, (205), 1-30.
- CEPAL y OIT. (2013). *Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe. Avances y desafíos en la medición del trabajo decente*. Informe de Coyuntura Laboral No. 8, Santiago de Chile. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_213795.pdf
- Chenery, H. (1986). *Informe final Misión de Empleo*. Bogotá, D. C.
- Chenery, H., Robinson, S. & Syrquin, M. (1986). *Industrialization and growth: A comparative study*. World Bank. Oxford University Press.
- Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES). (2018). Documento CONPES 3918 de 2018. <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Econ%C3%B3micos/3918.pdf>
- Constitución Política de la República de Colombia de 1991 (1991, 2. d. (s.f.)). <http://www.secretariassenado.gov.co/constitucion-politica>
- DANE. (2018). Gran encuesta integrada de hogares. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo/geih-historicos#:~:text=La%20Gran%20encuesta%20integrada%20de,de%20la%20poblaci%C3%B3n%20como%20sexo%20>
- DANE. (2018). *Proyecciones del cambio demográfico: Principales indicadores*. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/estimaciones-del-cambio-demografico>
- DANE. (2021). *Boletín técnico Matriz Insumo Producto (MIP) multiplicadores de empleo 2017*. <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/especiales/Boletin-matriz-insumo-producto-empleo-produccion-2017.pdf>
- DANE. (2021). Productividad Total de los Factores (PTF). <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/productividad>

- DANE. (2022). Estadísticas del mercado laboral.
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral>
- DANE. (2022). Gran Encuesta Integrada de Hogares 2007-2022.
[https://www.dane.gov.co/index.php/178-english/sociales/cultura/2921-gran-encuesta-integrada-de-hogares#:~:text=Informaci3n%20noviembre%202022&text=La%20tasa%20global%20de%20participaci3n%20se%20ubic3%20en%2065%2C5,2021%20\(55%2C6%25\)](https://www.dane.gov.co/index.php/178-english/sociales/cultura/2921-gran-encuesta-integrada-de-hogares#:~:text=Informaci3n%20noviembre%202022&text=La%20tasa%20global%20de%20participaci3n%20se%20ubic3%20en%2065%2C5,2021%20(55%2C6%25))
- De La Garza, E. (2000). *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo* (1a ed.). Fondo de Cultura Económica.
- Decreto 3743 de 1950 (1950, 20 de diciembre). Por el cual se modifica el Decreto número 2663 de 1950, sobre Código Sustantivo de Trabajo. <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1535683>
- Denzin, N. K. y Lincoln, Y. S. (2012). *Manual de investigación cualitativa. Trabajo original publicado en 1994*. (M. E. Perrone, Trad.) Gedisa.
- Departamento Nacional de Planeación. (2013). *Evaluación a la implementación de la Ley 1429 de 2010 y diseño e implementación de un sistema de seguimiento y evaluación*. Bogotá, D. C.
- Díaz-Giménez, J. (1999). *Macroeconomía: primeros conceptos*. Antoni Bosch editor.
- Dirección Técnica Comité Autónomo de la Regla Fiscal. (2022). *Actualización del PIB Tendencial para Colombia: resultados para el Marco Fiscal de Mediano Plazo 2022*. Bogotá.
https://www.carf.gov.co/webcenter/ShowProperty?nodeId=%2FConexionContent%2FWCC_CLUSTER-196596%2F%2FidcPrimaryFile&revision=latestreleased
- Donnelly, J. (1989). *Universal Human Rights in Theory and Practice* (1st. ed. ed.). Cornell University Press, Ithaca.
- Donzelot, J. (2007). *La invención de lo social. Ensayo sobre la declinación de las pasiones políticas* (1a ed.). (H. Cardoso, Trad.) Ediciones Nueva Visión. Trabajo original publicado en 1994.
- Ehrenberg, R. G. & Smith, R. S. (2012). *Modern Labor Economics. Theory and Public Policy* (Eleventh ed.). Prentice Hall - Pearson Education, Inc.
- Espinel, J. D. (2016). *Evaluación de resultados de la ley 1429 de 2010 – de formalización y generación de empleo – vista desde los beneficios otorgados en reducción de aportes*

parafiscales para las pequeñas empresas en la ciudad de Bogotá. [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia] Archivo digital. <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/56592/88263836.2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Esping-Andersen, G. (1993). *Los tres mundos del Estado del Bienestar.* (B. A. Luco, Trad.) Edicions Alfons El Magnánin. Trabajo original publicado en 1990.

Esping-Andersen, G. (2000). *Fundamentos sociales de las economías postindustriales. Trabajo original publicado en 1999* (1a ed.). (F. Ramos, Trad.) Ariel.

Eymard-Duvernay, F. y Neffa, J. C. (2008). *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. III Análisis institucionalistas* (1ra ed.). Fondo de Cultura Económica.

Farné, S. (2003). Estudio sobre la calidad de empleo en Colombia. *Estudios de economía laboral en países andinos*, (5). <https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2003/461671.pdf>

Farné, S. (2011). *¿La Ley 1429 de 2010 ha formalizado el empleo en Colombia?* Informe Observatorio del Mercado de Trabajo y Seguridad Social No. 13 Universidad Externado de Colombia.

Farné, S. (2014). Do payroll tax reductions enhance employment? policy lessons from Colombia. *Brazilian Journal of Latin American Studies*, 13(24), 11-27. <https://doi.org/10.11606/issn.1676-6288.prolam.2014.88966>

Farné, S. (2020). ¿Menos impuestos a las empresas, más empleo formal: El caso de Colombia? *Revista Instituto Colombiano de Derecho Tributario*, (83), 1-24. <https://www.uexternado.edu.co/wp-content/uploads/2020/09/XLIV-Jornadas-Tributario-Stefano-Farne.pdf>

Farné, S. (2021). *Costos extrasalariales e impactos de las reformas tributarias en el empleo.* En Bonilla, R. (Ed.) (2021). *Misión alternativa de empleo e ingresos. propuesta para una Colombia incluyente.* Ediciones Escuela Nacional Sindical.

Farné, S. y Vergara, C. A. (2007). Calidad del empleo: ¿qué tan satisfechos están los colombianos con su trabajo? *Fedesarrollo Coyuntura Social*, (36), 51-70. <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/1747>

Farné, S., Rodríguez, G. D. y Carvajal, C. Y. (2013). La calidad del empleo en 23 ciudades colombianas. *Boletín sobre el Mercado de Trabajo y la Seguridad Social No. 14.*

- Universidad Externado de Colombia.* <https://www.uexternado.edu.co/wp-content/uploads/2017/01/La-calidad-del-empleo-en-23-ciudades-colombianas.pdf>
- Farné, S., Weller, J., Vergara, C. A. y Baquero, N. (2012). *La calidad del empleo en América Latina a principios del siglo XXI.* Universidad Externado de Colombia.
- FEDESARROLLO. (1991). Reformas para la modernización de la economía colombiana. *Coyuntura económica*, XXI(1), 97-107. https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/2322/Co_Eco_Abril_1991_Fedesarrollo_Reformas.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- FEDESARROLLO. (2013). *20 años de políticas de competitividad en Colombia.* Repositorio Informe BID de Competitividad. <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/203/Informe%20BID%20Competitividad%20Dic%2019%2c%2013%20FINAL.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Félix, M. y Neffa, J. C. (2006). Acumulación de capital, empleo y desocupación. Una introducción a la economía del trabajo en las obras de Marx. En Neffa, J. C. (Dir.), Félix, M., Panigo, D. T., y Pérez, P. E. *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. 1. Marxistas y eynesianos.* (1ra ed.). Fondo de Cultura Económica.
- Ferguson, J. M. (2001). *Historia de la economía* (2a ed.). (V. P. Utrilla, Trad.) Fondo de Cultura Económica.
- Fernández, C., Villar, L., Gómez, N. y Vaca, P. (2017). Taxonomía de la informalidad en América Latina. *FEDESARROLLO*, (Documentos de Trabajo No. 75). https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3476/WP_2017_No_75.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fernández, S. G. (2017). Desigualdad, Pobreza y Programas de Transferencias Monetarias Condicionadas en América Latina: Análisis de los fundamentos, alcances, límites y contradicciones la Asignación Universal por Hijo (AUH) en Argentina. Ponencia: XXXI Congreso Alas Uruguay: Las encrucijadas abiertas de América Latina. Sociología en tiempos de cambio. https://www.easyplanners.net/alas2017/opc/tl/8945_silvia_gabriela_fernandez_soto.pdf

- Flick, U. (2007). *Introducción a la investigación cualitativa. Trabajo original publicado en 2002* (2a ed.). (R. T. Verlag, Trad.) Ediciones Morata, S. L.
- Foucault, M. (1973). *El orden del discurso*. (A. G. Troyano, Trad.) Fábula Tusquet editores. Trabajo original publicado en 1970.
- Foucault, M. (1979). *Microfísica del poder. Trabajo original publicado en 1971* (2a ed.). (J. V. Alvarez-Uría, Trad.) La Piqueta.
- Foucault, M. (1989). *Espacios de poder. Trabajo original publicado en 1980*. (J. Varela, Trad.) La Piqueta.
- Fraser, N. (2000). Nuevas reflexiones sobre el reconocimiento. *New Left Review*, (4), 55-68.
- Fraser, N. (2006). *La justicia social en la era de la política de identidad: redistribución, reconocimiento y participación*. En Fraser, N. y Honnet Axel *¿Redistribución o reconocimiento? Un debate político filosófico*. Morata.
- Fraser, N. (2008). *Escalas de justicia*. Barcelona, España: Herder.
- Freyssinet, J. (2006). *Introducción a las teorías marxistas y radicales del mercado de trabajo: el análisis marxista de los mercados de trabajo*. En Neffa, J. C. (Ed.) *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. I. Marxistas y Keynesianos* (1a ed.). Fondo de Cultura Económica.
- Galiani, S., Meléndez, M. & Navajas, C. (2015). On the Effect of the Costs of Operating Formally: New Experimental Evidence. *National Bureau of Economic Research*, (21292). https://www.nber.org/system/files/working_papers/w21292/w21292.pdf
- Galín, P. (1986). Asalariados, precarización y condiciones de trabajo. *Nueva Sociedad*, (85), 30-38.
- Gálvez, E. J., y García, D. (2011). Cultura organizacional y rendimiento de las Mipymes de mediana y alta tecnología: un estudio empírico en Cali, Colombia. *Cuadernos de Administración*, 24(42), 125-145.
- Galvis, L. A., Rodríguez, G. O. y Ovallos, B. S. (2019). Desempleo y calidad de vida laboral en las áreas metropolitanas de Barranquilla, Cartagena y Santa Marta. *Documentos de trabajo sobre economía regional y urbana - Banco de la República*, (279). https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/9670/DTSERU_279.pdf?sequence=7&isAllowed=y

- Gándara, M. E. (2019). *Los derechos humanos en el siglo XXI. Una mirada desde el pensamiento crítico* (1a ed.). CLACSO - Instituto Joaquín Herrera Flores.
- García, J., Montes, E. y Giraldo, L. (2019). *Comercio exterior en Colombia. Política, instituciones, costos y resultados*. Banco de la República.
- Garlati, P. A. (2018). Payroll Taxes, Social Security and Informality. The 2012 Tax Reform in Colombia. *Universitas Económica*, 18(12), 1-31.
https://drive.google.com/file/d/1y6jaKG6vMQ_dqt87cqycTXoE48DHMKCi/view
- Gautié, J. (2008). *Los desafíos para los enfoques institucionalistas del mercado de trabajo*. En Neffa, J. C. (Ed.) y Eymard-Duvernay, F. *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. III. Análisis Institucionalistas* (1a ed.). Fondo de Cultura Económica.
- Glaser, B. G. & Strauss, A. L. (1967). *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative*. Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter.
- Glaser, B. G. (1992). *Basics of Grounded Theory Analysis: Emergence vs. Forcing*. Sociology Press, Mill Valley, CA.
- Gómez, A. (2020). *Econometría aplicada a la macroeconomía colombiana 1923-2018* (2a ed.). Universidad Libre de Colombia.
- Gómez, J. G. & Julio, J. (2000). An estimation of the nonlinear Phillips Curve in Colombia. *Borradores de Economía Banco de la República*, (160), 1-16.
https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/5178/be_160.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Gómez, M. S., Galvis, L. A. y Royuela, V. (2015). Calidad de vida laboral en Colombia: Un índice multidimensional difuso. *Documentos de Trabajo sobre Economía Regional Banco de la República*, (30), 1-57.
https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/dtser_230.pdf
- Gómez, M. S., Galvis, L. A. & Royuela, V. (2017). Quality of work life in Colombia: A Multidimensional Fuzzy Indicator. *Social Indicators Research*, 130(3), 911-936.
- González, C. (2021). *Se buscan empleos de calidad: Políticas activas y pasivas en Colombia*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). División de Mercados Laborales.
- Goodwin, B. (1993). *El uso de las ideas políticas. Trabajo original publicado en 1987* (2a ed.). (E. Lynch, Trad.) Ediciones Península.

- Gorz, A. (1998). *Misérias del presente, riquezas de lo posible. Trabajo original publicado en 1997* (1a ed.). (C. Piña, Trad.) Paidós.
- Grondona, A. (2014). *Saber de la pobreza. Discursos y subclases en la Argentina entre 1956-2006* (1a ed.). Ediciones Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini - CLACSO.
- Guba, E. G. & Lincoln, Y. S. (1994). *Competing paradigms in qualitative research. In N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.). Handbook of qualitative research.* Sage Publications, Inc.
- Guerra, P. A. (2001). *Sociología del trabajo* (1a ed.). Fundación de Cultura Universitaria.
- Guerrero, D. (2006). *La explotación. Trabajo y capital en España (1954-2001)*. Ediciones de Intervención Cultural/ El Viejo Topo.
- Habermas, J. (1989). *Discurso filosófico de la humanidad (doce lecciones)*. (M. J. Redondo, Trad.) Taurus ediciones. Trabajo original publicado en 1985.
- Harribey, J. M. (2001). *El fin del trabajo: de la ilusión al objetivo: En El Futuro del Trabajo. El Trabajo del futuro*. Buenos Aires: CLACSO.
- Harvey, D. (2021). *Espacios del capitalismo global. Hacia una teoría del desarrollo geográfico desigual*. (L. d. María, Trad.) Akal.
- Harvy, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. (A. V. Mateos, Trad.) Akal. (Trabajo original publicado en 2005).
- Heinz, K. (2007). *El estado del mundo. Contraperspectivas. Trabajo original publicado en 2005*. (I. M. C. Prieto del Campo, Trad.) Traficantes de sueños.
- Hidalgo, M. E. y Tarapuez, E. I. (2023). La calidad del trabajo en Colombia: Una preocupación nacional. *Tendencias*, 24(1), 79-109. <https://doi.org/10.22267/rtend.222302.216>
- Hinkelammert, F. J. y Mora, H. (2016). *Hacia una economía para la vida. Preludio a una reconstrucción de la economía* (5a ed.). Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia - Dirección General de Fortalecimiento Ciudadano.
- Hirschman, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven.
- Hodrick, R. J. & Prescott, E. C. (1997). Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation. *Journal of Money, Credit and Banking*, 29(1), 1-16. <https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/rhodrick/prescott-hodrick1997.pdf>
- Holmes, S. y Sunstein, C. R. (2011). *El costo de los derechos. Por qué la libertad depende de los impuestos*. Siglo XXI Editora Iberoamericana.

- Honneth, A. (2006). El reconocimiento como ideología. *Isegoría*, (35), 129–150.
<https://doi.org/10.3989/isegoria.2006.i35.33>
- Husson, M. (2021). Comment les économistes dominants expliquent le chômage. *Revista Brasileira de Economia Social e do Trabalho. Brazilian Journal of Social and Labour Economics. UNICAMP*, 3, 1-23. <https://doi.org/10.20396/rbest.v3i00.15982>
- Infante, R. (1999). La calidad del empleo: La experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos. *OIT Publicaciones*, 9-52.
- Isuani, E. (2009). El estado de bienestar argentino un rígido bien durable. *Politikós: estudios políticos e internacionales*, (12), 35-72.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3982721>
- Jaramillo Jassir, I. D. (2010). Presente y futuro del derecho del trabajo: breve historia jurídica del derecho del trabajo en Colombia. *Opinión Jurídica*, 9(18), 57-74. Obtenido de <https://revistas.udem.edu.co/index.php/opinion/article/view/74/58>
- Jimeno, J. F. (2016). *Crecimiento y empleo. Una relación turbulenta e incomprendida*. RBA Libros S.A.
- Jones, C. I. (2009). *Macroeconomía. Trabajo original publicado en 2008* (1a ed.). (E. R. Toharia, Trad.) Antoni Bosch Editor S. A.
- Kalecki, M. (1943). Political aspects of full employment. *Political Quarterly*, 14, 322-331.
<https://delong.typepad.com/kalecki43.pdf>
- Keynes, J. M. & Henderson, J. H. (1936). *Can Lloyd George Do it? An examination of the liberal pledge*. London, W. C.: The Nation Athenaeum .
- Keynes, J. M. (2003). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero. Trabajo original publicado en 1936* (4a ed.). (E. Hornedo, Trad.) Fondo de Cultura Económica.
- Kjaer, P. (2017). Hacia una sociología de instituciones intermediarias: el rol del derecho en el corporativismo, el neo- corporativismo y la governance. *Administración Pública Y Sociedad (APyS)*, 3, 3-21. <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/APyS/article/view/17390>
- Kjaer, P. F. (2010). La metamorfosis de la síntesis funcional. Una perspectiva europeo-continental sobre governance, derecho y lo político en el esp transnacional. (a. t. Law, Ed.) *Wisconsin Law Review*, (2), 489-533.

- Kydland, F. & Prescott, E. C. (1990). Business Cycles: Real Facts and a Monetary Myth. *Quarterly Review, Federal Reserve Bank of Minneapolis*, 3-18.
- Lagos, R. A. (1994). ¿Qué se entiende por flexibilidad del mercado de trabajo? *Revista de la CEPAL*, (54), 81-95.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11963/1/054081095_es.pdf
- Larraín B., F. (2004). *Macroeconomía en la práctica* (1a ed.). Pearson Educación.
- Lasso V., F. J. y Frasser L., C. (2013). Calidad del empleo y bienestar: un análisis con escala de equivalencia. *Borradores de Economía Banco de La República*, (791).
https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/be_791.pdf
- Le Gall, I. M. (2016). Emploi-chômage en Europe: des chemins difficiles pour sortir de l'imipasse. *Regards sur l'actualité*, (224).
- Ley 1 de 1991 (1991, 10 de enero). Congreso de la República. Diario oficial No 39.626.
https://www.redjurista.com/Documents/ley_1_de_1991_congreso_de_la_republica.aspx#/
- Ley 100 de 1993 (1993, 23 de diciembre). Congreso de la República. Diario oficial No 41.148.
https://www.redjurista.com/Documents/ley_100_de_1993_congreso_de_la_republica.aspx#/
- Ley 1429 de 2010 (2010, 29 de diciembre.). Congreso de la República. Diario oficial No 47.937.
https://www.sic.gov.co/sites/default/files/normatividad/Ley_1429_2010.pdf
- Ley 1473 de 2011 (2011, 5 de julio). Congreso de la República. Diario oficial No 48.121.
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=43236#:~:text=La%20presente%20ley%20tiene%20por,la%20estabilidad%20macroecon%C3%B3mica%20del%20pa%C3%ADs.>
- Ley 1607 de 2012 (2012, 26 de diciembre). Congreso de la República. Diario oficial No 48.655.
http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1607_2012.html
- Ley 1636 de 2013 (2013, 18 de junio). Congreso de la República. Diario oficial No 48.825
https://www.redjurista.com/Documents/ley_1636_de_2013_congreso_de_la_republica.aspx#/
- Ley 2101 de 2021 (2021, 15 de julio). Congreso de la República. Diario oficial 51.736.
[https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30042017#:~:text=LEY%202101%20DE%202021&text=\(julio%2015\)-](https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=30042017#:~:text=LEY%202101%20DE%202021&text=(julio%2015)-)

,por%20medio%20de%20la%20cual%20se%20reduce%20la%20jornada%20laboral,y%20se%20dictan%20otras%20disposiciones.

Ley 31 de 1992 (1992, 29 de diciembre). Congreso de la República. Diario oficial 40.707.

https://www.redjurista.com/Documents/ley_31_de_1992_congreso_de_la_republica.aspx#/

Ley 50 de 1990. (1990, 28 de diciembre). Congreso de la República. Diario oficial No. 39.618.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=281>

Ley 789 de 2002 (2002, 23 de diciembre). Congreso de la República. Diario oficial No. 39.618.

45.046. <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1668469>

Ley 1819 de 2016 (2016, 29 de diciembre). Congreso de la República. Diario oficial No 50.101.

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1819_2016.html

López, A. (1995). Las etapas de la liberalización de la economía colombiana. *CEPAL. Serie Reformas de Política Pública*, (35).

Lora, E. (2004). Los efectos sociales de las reformas estructurales de los noventa. *Coyuntura social Fedesarrollo*, 106-142.

https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/1080/Co_So_Junio_2004_Lora.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Lora, E. y Prada, S. (2016). *Técnicas de medición económica. Metodología y aplicaciones en Colombia (en línea)* (5ta ed.). Universidad ICESI. <https://www.icesi.edu.co/medicion-economica-lora-prada/contenido-libro.php>

Lorey, I. (2016). *Estado de inseguridad. Gobernar la precariedad*. Madrid, España: Traficantes de Sueños.

Lucas Jr., R. E. (1977). Understanding business cycles. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 5, 7-29.

Lucas, Jr., R. E. (1990). Supply-side economics: An analytical review. *Oxford Economic Papers*, 42(2), 293-316. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.oep.a041948>

Mandeville, B. (1997). *La fábula de las Abejas o los vicios privados hacen la prosperidad pública. Trabajo original publicado en 1729*. Fondo de Cultura Económica.

Marshall, A. (1925). *Letter to Percy Alden*. In A. C. Pigou (Ed.), *Memorials of Alfred Marshal*. MacMillan and Co.

- Martínez, J. (2005). Regímenes de bienestar en América Latina. Consideraciones generales e itinerarios regionales. *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales*, 2(2), 41-78.
- Marx, K. (1959). *El Capital. Crítica de la economía política. Tomo I.* (4a ed.). (W. Roces, Trad.) Fondo de Cultura Económica. (Trabajo original publicado en 1867).
- Marx, K. (2001). *Manuscritos económicos y filosóficos de 1844.* Biblioteca Virtual Espartaco. <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/manuscritos/index.htm>
- Maxwell, J. A. (2019). *Diseño de investigación cualitativa. Un enfoque interactivo. Trabajo original publicado en 2013* (1a ed.). (E. Méndez, Trad.) Gedisa.
- McConnell, C. R., Brue, S. L. & Macpherson, D. A. (2017). *Contemporary Labor Economics* (Eleventh ed.). McGraw-Hill Education.
- McConnell, C. & Brue, S. (1997). *Economía laboral contemporánea. Trabajo original publicado en 1995* (4a ed.). (L. T. Rabasco, Trad.) McGraw-Hill / Interamericana de España, S.A.
- Minsky, H. P. (1986). *Stabilizing and unstable economy* (First edition ed.). New Haven: Yale University Press.
- Monsalve, M. (2021). ¿Las plataformas digitales están transformando el mundo del trabajo? *Revista Brasileira de Economia Social e do Trabalho. Brazilian Journal of Social and Labour Economics Universidade Estadual de Campinas*, 3, 1-8. <https://doi.org/10.20396/rbest.v3i00.15966>
- Mora, J. J. y Ulloa, M. P. (2011). La calidad del empleo en las principales ciudades colombianas y endogeneidad de la educación. *Revista de Economía Institucional*, 13(25). <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/ecoins/article/view/3029>
- Muñoz, D. P. (2011). *Análisis del discurso de la flexibilidad laboral en Colombia (Ley 789 de 2002).* [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Javeriana de Colombia]. <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/1610/MunozMorenoDianaPaola2011.pdf;sequence=1>
- Neffa, J. C. (2001). La teoría neoclásica ortodoxa sobre el funcionamiento del mercado de trabajo. El papel de los intermediarios. *V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, 1-30.
- Neffa, J. C. (2007). *La teoría neoclásica ortodoxa y su interpretación del mercado laboral.* En Neffa, J. C. (Ed.), Albano, J., López G., R., Pérez, P. E., Salas, J. y Toledo, F. *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo. Neoclásicos y nuevos Keynesianos* (1a ed.). Fondo de Cultura Económica.

- Neffa, J. C. (2008). La informalidad, la precariedad y el empleo no registrado en la Provincia de Buenos Aires. *Ministerio de la Provincia de Buenos Aires*.
- Neffa, J. C. y Barbetti, P. (2016). Trabajo y sociedad en América Latina: Introducción. *Cuadernos de Ciencias Sociales de Prácticas y Discursos*, 5(6), 1-7.
<http://dx.doi.org/10.30972/dpd.56699>
- Neffa, J.C. (1999) Actividad, trabajo y empleo: algunas reflexiones sobre un tema en debate. *Orientación y Sociedad*, 1, 127-162.
https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.2956/pr.2956.pdf
- Nigrinis, M. (2003). ¿Es Lineal la Curva de Phillips en Colombia? *Banco de la República. Borradores de Economía*, (282), 1-39. <https://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra282.pdf>
- Ocampo, J. A. (2014). *La crisis latinoamericana de la deuda a la luz de la historia*. En Ocampo, J. A.; Stallings, B.; Bustillo, I.; Bellosó, Elvia y Frenkel, R. *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Ocampo, J. A. y Valdés, M. F. (2022). *Políticas de desarrollo productivo: una agenda para el futuro* (1a ed.). Friedrich-Ebert Stiftung en Colombia (FESCOL).
- Offe, C. (1992). *La sociedad del trabajo: problemas estructurales y perspectivas del futuro*. Alianza editorial.
- Offe, C. (1996). *Los nuevos movimientos sociales cuestionan los límites de la política institucional*. En Offe, C. *Partidos Políticos y nuevos movimientos sociales*. (J. Gutierrez, Trad.) Editorial Sistema. Trabajo original publicado en 1992.
- Offe, C. E. (2004). *Un diseño no productivista para las políticas sociales* (2a ed.). Miño y Dávila editores. Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas.
<https://www.ciepp.org.ar/images/ciepp/libros/contra%20la%20exclusion.pdf>
- Okun, A. M. (1962). Potential GNP: Its Measurement and Significance. *American Statistical Association: Proceedings of the Business and Economic Statistics Section*, 98-104.
- Olivas, E. (1991). *Problemas de legitimación en el Estado social*. Editorial Trotha.
- Organización Internacional del Trabajo [OIT]. (1999). *Memoria del Director General: Trabajo decente. 87ª Conferencia Internacional del Trabajo*. Ginebra, Suiza.
<https://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc87/rep-i.htm>

- Organización de las Naciones Unidas [ONU]. (2015a). Objetivos de Desarrollo Sostenible. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/economic-growth/>
- Organización de las Naciones Unidas [ONU]. (2015b). *Declaración Universal de Derechos Humanos*. https://www.un.org/es/documents/udhr/UDHR_booklet_SP_web.pdf
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (1970). *Informe Misión de Empleo: Hacia el pleno empleo*. Ginebra, Suiza.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2006). *Trabajo decente en las Américas: Una agenda hemisférica 2006-2015. Informe del Director General*. OIT. http://www.summit-americas.org/pubs/ilo_decent_work_2006-2016_sp.pdf
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2009). *Conocer los derechos fundamentales en el trabajo*. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@americas/@ro-lima/@sro-san_jose/documents/publication/wcms_180458.pdf
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2012). *Del trabajo precario al trabajo decente. Documento final del simposio de trabajadores sobre políticas y reglamentación para luchar contra el empleo precario*. Ginebra, Suiza.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2016). *El trabajo atípico en el mundo. Retos y perspectivas*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Oszlak, O. (2007). *Formación histórica del Estado en América Latina. Elementos teórico-metodológicos para su estudio*. Acuña, C., H. *En Lecturas sobre el Estado y las políticas públicas: Retomando el debate de ayer para fortalecer el actual*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Oszlak, O. (2020). *El Estado en la era exponencial* (1a ed.). Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: Instituto Nacional de Administración Pública.
- Oszlak, O. y O'Donnell, G. (1984). *Apuntes para una Teoría del Estado. Teoría de la burocracia estatal* (Primera ed.). Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Pardo, M. d., Dassauge Laguna, M. I. y Cejudo, G. M. (Eds.). (2018). *Implementación de políticas públicas. Una antología* (1a ed.). CIDE.
- Phillips, A. W. (1958). The Relation Between Unemployment and the Rate of Change. *Economica*, (25), 283-299.

- Pietrykowski, B. (2021). *Trabajo: Un enfoque desde la economía política. Trabajo original publicada en 2019* (1a ed.). (M. E. Tercero, Trad.) Alianza Editorial, S. A.
- Pigou, A. C. (1913). *Unemployment*. Williams & Norgate.
- Pineda, J. A. y Acosta, C. E. (2011). Calidad del trabajo: aproximaciones teóricas y estimación de un índice compuesto. *Ensayos sobre política económica*, 29(65), 60-105. <https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/6435/espe.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pok, C. (1922). Precariedad laboral: Personificaciones sociales en la frontera de la estructura. *Presentación Seminario Interamericano sobre medición del sector informal*. Lima, 26-28 de agosto.
- Polanyi, K. (2007). *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico. Trabajo original publicado en 1944*. (J. V. Álvarez-Uría, Trad.) Quipu Editorial.
- Posso, C. M. (2010). Calidad del empleo y segmentación laboral: un análisis para el mercado laboral colombiano 2001-2006. *Desarrollo y sociedad*, (65), 191-234. http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0120-35842010000100007&script=sci_abstract&tlng=es
- Raczynski, D. (1999). *La crisis de los viejos modelos de protección social en América Latina: nuevas alternativas para enfrentar la pobreza*. En Tokman, V. y O'Donnell G. (Comp.) *Pobreza y desigualdad en América Latina*. Paidós.
- Rasmussen, P. N. (1957). *Studies in inter-sectoral relations*. North-Holland.
- Ricardo, D. (1987). *Principios de economía política y tributaria*. Ediciones Piramide. https://www.ehu.es/Jarriola/Docencia/EcoInt/Lecturas/David%20Ricardo_Principios_VI_I_Comercio%20exterior.pdf
- Rifkin, J. (2010). *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo. El nacimiento de una nueva era*. (G. S. 1996, Trad.) Paidós Ibérica.
- Roces, W. (1966). *Escritos económicos varios. Carlos Marx y Federico Engels* (2a ed.). Editorial Grijalbo S. A.
- Rodgers, G. (1997). *The quality of employment: Issue for measurement, research and policy*. mimeo OIT.

- Rodgers, G. y Reinecke, G. (1998). La calidad del empleo: Perspectivas y ejemplos de Chile y Brasil. En OIT (Ed.) Reestructuración, integración y mercado laboral. Crecimiento y calidad del empleo en economías abiertas. *OIT Publicaciones*, 181-209.
- Rodríguez, J. A. (2018). El pleno empleo y el marco legal de la política macroeconómica. *Revista de Economía Institucional*, 20(39), 187-209. <https://doi.org/10.18601/01245996.v20n39.08>
- Rodríguez, J. C. (2003). *La economía laboral en el período clásico de la historia del pensamiento económico*. [Tesis doctoral, Universidad de Valladolid]. *Archivo digital*. <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/52/TESIS06-090318.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodrik, D. (2013). The Past, Present and Future of Economic Growth. *Global Citizen Foundation*(Working Paper 1), 1-58.
- Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, (21), 1-33.
- Rosanvallón, P. (1995). *La nueva cuestión social. Repensar el Estado Providencia*. (H. Pons, Trad.) Manantial. Trabajo original publicado en 1995.
- Rosanvallón, P. (2007). *La contrademocracia. La política en la era de la desconfianza*. (G. Zadunaisky, Trad.) Manantial. Trabajo original publicado en 2006.
- Rosanvallón, P. (2012). *La sociedad de iguales* (1a ed.). (V. Goldstein, Trad.) Manantial. Trabajo original publicado en 2011.
- Rubio, E. (2002). Nuevas herramientas conceptuales para el análisis de políticas públicas: la literatura sobre difusión y transferencia de políticas. *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, (25), 23-31. <https://doi.org/10.24965/gapp.vi25.332>
- Ruesga, S. M., Lasierra Esteban, J. M., Pérez Ortiz, L., Pérez Trujillo, M. y Da Silva Bichara, J. (2014). *Economía del trabajo y política laboral* (3ra ed.). Pirámide.
- Sabine, G. H. (2021). *Historia de la teoría política* (3a. Décimoquinta reimpresión ed.). (V. Herrero, Trad.) Fondo de Cultura Económica. Trabajo original publicado en 1937.
- Sala, X. (2000). *Apuntes de crecimiento económico. Trabajo original publicado en 1994* (2a. ed.). (E. V. Artadi, Trad.) Antoni Bosch Editor S. A.
- Say, J. B. (2001). *Tratado de economía política* (1a ed.). (J. S. Rivera, Trad.) Fondo de Cultura Económica. Trabajo original publicado en 1841.

- Schultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1), 1-17.
- Schuschny, A. R. (2005). *Tópicos sobre el modelo de Insumo-Producto: teoría y aplicaciones*. División de Estadísticas y Proyecciones Económicas. CEPAL. <https://eco.mdpu.edu.ar/cendocu/repositorio/00285.pdf>
- Sen, A. K. (2000). Trabajo y derechos. *Revista Internacional del Trabajo*, 119(2), 129-139.
- Sen, A. K., Stiglitz, J. E. & Zubero, I. (2007). *Se busca trabajo decente*. Ediciones Hoac.
- Sentencia C-171/12 (2012, 7 de marzo). Corte Constitucional (Luis Ernesto Vargas Silva). <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2012/C-171-12.htm>
- Sentencia C-481/99 (1999, 7 de julio). Corte Constitucional (Alejandro Martínez Caballero). <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/1999/C-481-99.htm>
- Sentencia C-485/93 (1993, 28 de octubre). Corte Constitucional (Eduardo Cifuentes Muñoz). <https://www.corteconstitucional.gov.co/Relatoria/1993/C-485-93.htm#:~:text=C%2D485%2D93%20Corte%20Constitucional%20de%20Colombia&text=En%20ning%C3%BAAn%20campo%20puede%20la,de%20representar%20internacionalmente%20al%20Estado>
- Sentencia C-614/09 (2009, 2 de septiembre). Corte Constitucional (Jorge Ignacio Pretelt Chaljub). <https://www.corteconstitucional.gov.co/RELATORIA/2009/C-614-09.htm>
- Sentencia T-067/17 (2017, 3 de febrero). Corte Constitucional (Aguiles Arrieta Gómez). <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2017/T-067-17.htm>
- Sentencia T-772/03 (2003, 4 de septiembre). Corte Constitucional (Manuel Jose Cepeda Espinosa). <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2003/t-772-03.htm#:~:text=T%2D772%2D03%20Corte%20Constitucional%20de%20Colombia&text=Es%20indiscutible%20la%20existencia%20de,instrumentos%20jur%C3%ADdicos%20de%20car%C3%A1cter%20policivo>
- Snowdon, B. & Vane, H. R. (1999). *Conversations With Leading Economists : Interpreting Modern Macroeconomics*. London: Edward Elgar Pub.
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Solow, R. M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312-320.

- Somavía, J. (2014). *El trabajo decente. Una lucha por la dignidad humana* (1ra ed.). Publicaciones OIT.
- Sotelo, A. (1997). Globalización del capital e inversión del ciclo en América Latina. *Revista Investigación Económica*, 57(219), 71-84.
- Sraffa, P. (1960). *Production of commodities by means commodities. On the relations between cost and quantity produced. The laws returns under competitive conditions*. Cambridge University Press.
- Standing, G. (2011). *The Precariat. The New Dangerous Class* (1st ed. ed.). London and New York: Bloomsbury.
- Standing, G. (2014). Denizens and the precariat. A Precariat Charter: From denizens to citizens. *London: Bloomsbury Academic, Bloomsbury Collections* , 1-32. <https://www.bloomsburycollections.com/book/a-precariat-charter-from-denizens-to-citizens/ch1-denizens-and-the-precariat>
- Stiglitz, J. E. (2002). Empleo, justicia social y bienestar de la sociedad. *Revista Internacional del Trabajo, OIT*, 121(1-2), 9-31. Obtenido de <http://www.oit.org/public/spanish/revue/download/pdf/stiglitz.pdf>
- Stiglitz, J. E. (2000). *La economía del sector público* (3a ed.). (M. E. Toharia, Trad.) Antoni Bosch editor. Trabajo original publicado en 1986.
- Stiglitz, J. E. (2019). *People, Power and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent*. W.W. Norton and Company.
- Strauss, A. L. & Corbin, J. (1990). *Basics of qualitative research: Grounded theory procedures and techniques*. Sage Publications, Inc.
- Supiot, A. (1996). *Crítica del derecho del trabajo*. Madrid, España: Ministerio del Trabajo y Asuntos Sociales. Subdirección General de Publicaciones.
- Syrquin, M. (1987). Crecimiento económico y cambio estructural en Colombia: Una comparación internacional. *Coyuntura Económica FEDESARROLLO*, XVII(4), 207-2227.
- Tangarife, C. L., Ramírez, M., Bedoya, J. F., Flórez, J. H., y Correa, G. (2010). *Medición del trabajo decente en Colombia. Perspectivas teóricas, indicadores, métodos de medición e índice nacional* (1a ed.). Ediciones Escuela Nacional Sindical.

- Tarassiouk, A. (2007). *Estado y desarrollo. Discurso del Banco Mundial y una visión alternativa. En Vidal, Gregorio y Guillén R., Arturo (Comp). Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado.* CLACSO.
- Tavera, L. J. (2013). *El papel sindical en la globalización económica de Colombia* [Tesis de especialización, Universidad Militar Nueva Granada]. <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/11969/El%20papel%20sindical%20en%20la%20globalizaci%C3%B3n%20econ%C3%B3mica%20de%20Colombia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Tejada, N. & Latorre, J. R. (2011). Misiones de empleo en Colombia: una visión comparativa (Misión OIT, 1970 - Misión Chenery, 1986). *Lecturas de Economía*, 1(25), 173-200. <https://doi.org/10.17533/udea.le.n25-26a7765>
- Teubner, G. (2018). ¿Transnational Constitutions Without Democracy? *Journal of Law and Society*, 1-19.
- Timmer, M., De Vries, G. & De Vries, K. (2014a). *Patterns of Structural Change in Developing*. Brussels: University of Groningen. Groningen Growth and Development Centre. .
- Timmer, M., De Vries, G. & De Vries, K. (2014b). *Dataset The Groningen Growth and Development Centre*. <http://www.ggdc.net/dseries/10-sector.html>
- Tirado, A. (2019). *Introducción a la historia económica de Colombia* (23 ed.). Editorial Universidad de Antioquia.
- Tirado, Á. (2022). *Una historia política de Colombia. Del siglo XIX al Frente Nacional* (1a ed.). Penguin Random House Grupo Editorial.
- Urrutia, M. (2013). *Crecimiento económico colombiano en el siglo XX* (1a ed.). Fondo de Cultura Económica.
- Valles, M. S. (1999). *Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*. Editorial Síntesis, S. A.
- Vasilachis, I. (2006). *La investigación cualitativa. En Vasilachis, I. (coord.). Estrategias de investigación cualitativa*. Gedisa Editorial.
- Villar, L. (2000). ¿La economía colombiana se abrió o se cerró en la década de los noventa? Una nota sobre indicadores de apertura económica. *Revista del Banco de la República*, LXXIII(867), 26-31. <https://publicaciones.banrepcultural.org/index.php/banrep/article/view/10806/11203>

- Weller, J. y Roethlisberger, C. (2011). *La calidad del empleo en América Latina*. Serie Macroeconomía del desarrollo No. 110, CEPAL. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5341/S2011956_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Williamson, J. (1991). What Washington Means by Policy. En Latin American Adjustment: ¿How Much Has Happened. *Institute of Economics International*, 421-423.
- Zurbriggen, C. (2011). Gobernanza: una mirada desde América Latina. *Perfiles Latinoamericanos - Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales*, (38), 39-64.

ANEXOS

Anexo 1: *Cuestionario de entrevista estructurada enfocada a dirigentes de organizaciones sindicales de los niveles nacional y territorial*

Nombre de la Organización Sindical: _____

Nombre del Informante: _____

Cargo actual del Informante: _____

Fecha de la entrevista (dd/mm/aaaa): _____

¿Considera usted que existe alguna relación entre el proceso de apertura económica en Colombia llevado a cabo a principios de los noventa y las transformaciones suscitadas en las relaciones laborales? Si la respuesta es afirmativa, ¿podría describirla de manera breve?

¿Considera usted que, a partir del proceso de apertura económica en Colombia, la calidad del empleo se deterioró? Si la respuesta es afirmativa, ¿a través de que formas se manifiesta dicho deterioro?

¿Considera usted que el Gobierno nacional y los empleadores colombianos respetan, protegen y garantizan los derechos humanos fundamentales en el trabajo?, Si la respuesta es negativa, ¿por qué no lo hacen?, ¿qué se los impide?

En su opinión, las reformas a la política laboral en Colombia llevadas a cabo a partir de 1990, ¿han creado más y mejores empleos o, al contrario, han precarizado aún más las condiciones ocupacionales de la clase trabajadora?

¿Qué opinión le merece la negociación colectiva en Colombia?, ¿ha beneficiado a la población trabajadora?, ¿los empleadores la han respetado?, ¿ha generado beneficios a la clase trabajadora?

En su opinión, ¿cuáles son las razones que explican la baja afiliación sindical como medio de representación política en la relación laboral empleador-trabajador en Colombia?, ¿Cómo se podría mejorar el diálogo social y la representación sindical como garantía de respeto de los derechos en el trabajo?

¿Qué han hecho las organizaciones sindicales para detener el proceso de deterioro de la calidad del empleo en Colombia y la violación sistemática a los derechos en el trabajo?

¿Qué opinión le merece la tesis de que los altos aportes patronales y los costos de contratación y despido no permiten la generación de más y mejores empleos en Colombia?

¿Considera que la existencia del salario mínimo en Colombia ha impedido la creación de más puestos de trabajo, tal como lo predice la teoría económica ortodoxa?

¿Cuál cree usted qué será el futuro de la calidad del trabajo en Colombia y el papel del sindicalismo como medio de representación y garantía de derechos?, ¿cómo es posible mejorar la creación de más y mejores empleos?

¿Considera que la Misión de Empleo en Colombia constituida en julio de 2020 para diagnosticar el mercado de trabajo y proponer reformas para mejorar su funcionamiento, ha identificado adecuadamente los problemas del empleo y ha recomendado medidas de política económica acertadas?

¿Podría añadir algunos comentarios sobre la calidad del trabajo en Colombia en relación con el concepto de trabajo decente desarrollado y promovido por la OIT desde 1999?

Anexo 2: Salida de resultados estimación modelo Ley de Okun Colombia 1980-2022 (en tasas de crecimiento anuales)

Dependent Variable: TC_TD
Method: Least Squares
Date: 10/17/22 Time: 08:19
Sample (adjusted): 1981 2022
Included observations: 42 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	13.29413	3.391619	3.919700	0.0003
TC_PIB	-3.383297	0.760172	-4.450697	0.0001
R-squared	0.331201	Mean dependent var		1.698465
Adjusted R-squared	0.314481	S.D. dependent var		16.99669
S.E. of regression	14.07259	Akaike info criterion		8.172783
Sum squared resid	7921.514	Schwarz criterion		8.255529
Log likelihood	-169.6284	Hannan-Quinn criter.		8.203113
F-statistic	19.80871	Durbin-Watson stat		1.922404
Prob(F-statistic)	0.000067			

Fuente: elaboración propia.

Anexo 3: Salida estimación modelo Ley de Okun Colombia 2001:1-2022:4 (en tasas de crecimiento anuales).

Dependent Variable: TC_DESEMP_TOT
Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)
Date: 10/17/22 Time: 08:04
Sample: 2001Q2 2022Q4
Included observations: 87
Convergence achieved after 10 iterations
Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TC_PIB	-2.370857	0.230622	-10.28025	0.0000
C	2.199489	0.844351	2.604945	0.0109
AR(1)	-0.297046	0.103220	-2.877804	0.0051
SIGMASQ	81.35052	11.73954	6.929615	0.0000
R-squared	0.321966	Mean dependent var		0.175618
Adjusted R-squared	0.297459	S.D. dependent var		11.01704
S.E. of regression	9.234231	Akaike info criterion		7.329660
Sum squared resid	7077.495	Schwarz criterion		7.443035
Log likelihood	-314.8402	Hannan-Quinn criter.		7.375313
F-statistic	13.13759	Durbin-Watson stat		2.068651
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	-.30			

Fuente: elaboración propia.

Anexo 4: Salida de resultados estimación modelo empleo - producto 2005-2021 (en logaritmos naturales)

Dependent Variable: LOCUP
Method: Least Squares
Date: 10/30/22 Time: 08:06
Sample: 2005 2021
Included observations: 17

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.512247	0.300907	-11.67220	0.0000
LPIB	0.481688	0.022317	21.58364	0.0000
R-squared	0.968805	Mean dependent var		2.981895
Adjusted R-squared	0.966726	S.D. dependent var		0.086378
S.E. of regression	0.015756	Akaike info criterion		-5.353009
Sum squared resid	0.003724	Schwarz criterion		-5.254984
Log likelihood	47.50058	Hannan-Quinn criter.		-5.343265
F-statistic	465.8534	Durbin-Watson stat		1.937573
Prob(F-statistic)	0.000000			

Anexo 5: Salida de resultados estimación modelo empleo, producto y PTF 2005-2021 (en tasas de crecimiento anuales)

Dependent Variable: TC_TO
Method: Least Squares
Date: 10/30/22 Time: 08:14
Sample (adjusted): 2006 2021
Included observations: 16 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.766751	0.847480	-0.904742	0.3821
TC_PIB	0.374820	0.165371	2.266542	0.0411
TC_PTF	-0.003982	0.001722	-2.312302	0.0378
R-squared	0.414026	Mean dependent var		0.472409
Adjusted R-squared	0.323877	S.D. dependent var		2.908069
S.E. of regression	2.391210	Akaike info criterion		4.748837
Sum squared resid	74.33251	Schwarz criterion		4.893697
Log likelihood	-34.99069	Hannan-Quinn criter.		4.756255
F-statistic	4.592651	Durbin-Watson stat		1.755140
Prob(F-statistic)	0.030989			

Fuente: elaboración propia.

Fuente: elaboración propia.

Anexo 6: Salida de resultados estimación modelo empleo, producto y PTF 2005-2021 (en logaritmos naturales)

Dependent Variable: LOCUP
Method: Least Squares
Date: 10/30/22 Time: 08:11
Sample (adjusted): 2006 2021
Included observations: 16 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2.981774	0.229221	-13.00828	0.0000
LPIB	0.219436	0.077053	2.847845	0.0147
LPIB(-1)	0.223672	0.072219	3.097119	0.0092
PTF	-0.003071	0.001183	-2.597172	0.0233
R-squared	0.985606	Mean dependent var	2.993143	
Adjusted R-squared	0.982007	S.D. dependent var	0.075263	
S.E. of regression	0.010096	Akaike info criterion	-6.141133	
Sum squared resid	0.001223	Schwarz criterion	-5.947986	
Log likelihood	53.12906	Hannan-Quinn criter.	-6.131242	
F-statistic	273.8923	Durbin-Watson stat	1.677339	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Fuente: elaboración propia.

Anexo 8: Salida de resultados estimación modelo demanda agregada 2005:1-2022:2 (en logaritmos naturales)

Dependent Variable: LPIB
Method: Least Squares
Date: 10/22/22 Time: 10:26
Sample: 2005Q1 2022Q2
Included observations: 70

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.267236	0.198477	6.384807	0.0000
LCP	0.624237	0.037903	16.46924	0.0000
LFBK	0.217083	0.013679	15.87000	0.0000
LGP	0.177476	0.020351	8.720642	0.0000
LX	0.124068	0.015812	7.846516	0.0000
LM	-0.176534	0.021145	-8.348788	0.0000
R-squared	0.998881	Mean dependent var	12.10415	
Adjusted R-squared	0.998794	S.D. dependent var	0.178627	
S.E. of regression	0.006203	Akaike info criterion	-7.245732	
Sum squared resid	0.002463	Schwarz criterion	-7.053004	
Log likelihood	259.6006	Hannan-Quinn criter.	-7.169178	
F-statistic	11430.80	Durbin-Watson stat	1.877195	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Anexo 7: Salida de resultados estimación modelo empleo, producto y productividad media del trabajo 2000:1-2022:4 (en tasas de crecimiento anual)

Dependent Variable: TC_OCUP_TOT
Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)
Date: 11/18/22 Time: 13:23
Sample: 2001Q2 2022Q4
Included observations: 87
Convergence achieved after 13 iterations
Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.358476	0.114841	-3.121499	0.0025
TC_PIB	1.001958	0.051155	19.58655	0.0000
TC_PL_PO	-1.063640	0.065548	-16.22699	0.0000
AR(1)	-0.538977	0.085022	-6.339281	0.0000
SIGMASQ	2.042803	0.345608	5.910746	0.0000
R-squared	0.749836	Mean dependent var	0.020294	
Adjusted R-squared	0.737633	S.D. dependent var	2.874161	
S.E. of regression	1.472197	Akaike info criterion	3.671087	
Sum squared resid	177.7238	Schwarz criterion	3.812806	
Log likelihood	-154.6923	Hannan-Quinn criter.	3.728153	
F-statistic	61.44623	Durbin-Watson stat	2.095493	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	-0.54			

Fuente: elaboración propia.

Anexo 9: Salida de resultados estimación modelo empleo y consumo privado 2005:1-2022:2 (en tasas de crecimiento trimestral)

Dependent Variable: TC_EMPLEO
Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)
Date: 10/22/22 Time: 10:52
Sample: 2005Q2 2022Q2
Included observations: 69
Convergence achieved after 14 iterations
Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.248305	0.262409	-0.946254	0.3475
TC_CP	0.630997	0.113676	5.550842	0.0000
AR(1)	-0.368047	0.145080	-2.536859	0.0136
SIGMASQ	5.205649	0.712901	7.302062	0.0000
R-squared	0.398273	Mean dependent var	0.496936	
Adjusted R-squared	0.370501	S.D. dependent var	2.962838	
S.E. of regression	2.350744	Akaike info criterion	4.605673	
Sum squared resid	359.1898	Schwarz criterion	4.735186	
Log likelihood	-154.8957	Hannan-Quinn criter.	4.657055	
F-statistic	14.34083	Durbin-Watson stat	1.998614	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	-0.37			

Fuente: elaboración propia.

Anexo 10: Salida de resultados estimación modelo empleo e inversión privada 2005:1-2022:2 (en tasas de crecimiento trimestrales)

Dependent Variable: TC_EMPLEO
 Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)
 Date: 10/22/22 Time: 11:03
 Sample: 2005Q2 2022Q2
 Included observations: 69
 Convergence achieved after 8 iterations
 Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.165510	0.265127	0.624269	0.5346
TC_FBK	0.210188	0.035187	5.973511	0.0000
AR(1)	-0.276980	0.117556	-2.356161	0.0215
SIGMASQ	6.605121	0.891810	7.406421	0.0000

R-squared	0.236507	Mean dependent var	0.496936
Adjusted R-squared	0.201269	S.D. dependent var	2.962838
S.E. of regression	2.647941	Akaike info criterion	4.842821
Sum squared resid	455.7533	Schwarz criterion	4.972335
Log likelihood	-163.0773	Hannan-Quinn criter.	4.894203
F-statistic	6.711678	Durbin-Watson stat	2.077931
Prob(F-statistic)	0.000514		

Inverted AR Roots	-28
-------------------	-----

Fuente: elaboración propia.

Anexo 12: Salida de resultados estimación modelo empleo e importaciones 2005:1-2022:2 (en tasas de crecimiento trimestrales)

Dependent Variable: TC_EMPLEO
 Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)
 Date: 10/22/22 Time: 11:16
 Sample: 2005Q2 2022Q2
 Included observations: 69
 Convergence achieved after 15 iterations
 Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.035932	0.252777	0.142151	0.8874
TC_M	0.229822	0.032261	7.123818	0.0000
AR(1)	-0.275373	0.099313	-2.772791	0.0072
SIGMASQ	6.483053	0.951309	6.814879	0.0000

R-squared	0.250617	Mean dependent var	0.496936
Adjusted R-squared	0.216030	S.D. dependent var	2.962838
S.E. of regression	2.623359	Akaike info criterion	4.824154
Sum squared resid	447.3307	Schwarz criterion	4.953667
Log likelihood	-162.4333	Hannan-Quinn criter.	4.875536
F-statistic	7.246006	Durbin-Watson stat	2.059509
Prob(F-statistic)	0.000288		

Inverted AR Roots	-28
-------------------	-----

Fuente: elaboración propia.

Anexo 11: Salida de resultados estimación modelo empleo y exportaciones 2005:1-2022:2 (en tasas de crecimiento trimestrales)

Dependent Variable: TC_EMPLEO
 Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)
 Date: 10/22/22 Time: 11:18
 Sample: 2005Q2 2022Q2
 Included observations: 69
 Convergence achieved after 22 iterations
 Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.303618	0.281856	1.077210	0.2854
TC_X	0.219706	0.055520	3.957267	0.0002
AR(1)	-0.252213	0.096209	-2.621512	0.0109
SIGMASQ	7.070103	0.929266	7.608265	0.0000

R-squared	0.182759	Mean dependent var	0.496936
Adjusted R-squared	0.145040	S.D. dependent var	2.962838
S.E. of regression	2.739560	Akaike info criterion	4.910647
Sum squared resid	487.8371	Schwarz criterion	5.040160
Log likelihood	-165.4173	Hannan-Quinn criter.	4.962029
F-statistic	4.845306	Durbin-Watson stat	2.114901
Prob(F-statistic)	0.004190		

Inverted AR Roots	-25
-------------------	-----

Fuente: elaboración propia.

Anexo 13: Salida de resultados estimación modelo empleo y demanda interna 2005:1-2022:2 (en tasas de crecimiento trimestrales)

Dependent Variable: TC_EMPLEO
 Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)
 Date: 10/22/22 Time: 11:08
 Sample: 2005Q2 2022Q2
 Included observations: 69
 Convergence achieved after 6 iterations
 Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.281107	0.228686	-1.229228	0.2234
TC_DEMIN	0.626273	0.079904	7.837830	0.0000
AR(1)	-0.413818	0.111205	-3.721216	0.0004
SIGMASQ	4.934569	0.673475	7.327029	0.0000

R-squared	0.429608	Mean dependent var	0.496936
Adjusted R-squared	0.403282	S.D. dependent var	2.962838
S.E. of regression	2.288719	Akaike info criterion	4.552807
Sum squared resid	340.4853	Schwarz criterion	4.682320
Log likelihood	-153.0718	Hannan-Quinn criter.	4.604189
F-statistic	16.31890	Durbin-Watson stat	1.943961
Prob(F-statistic)	0.000000		

Inverted AR Roots	-41
-------------------	-----

Fuente: elaboración propia.

Anexo 14: Salida estimación modelo empleo y exportaciones netas 2005:1-2022:2 (series trimestrales tasas de crecimiento)

Dependent Variable: TC_EMPLEO
 Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)
 Date: 10/22/22 Time: 11:12
 Sample: 2005Q2 2022Q2
 Included observations: 69
 Convergence achieved after 52 iterations
 Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.470029	0.321692	1.461115	0.1488
TC_XN	-0.006010	0.002613	-2.300469	0.0246
AR(1)	-0.197459	0.062682	-3.150187	0.0025
SIGMASQ	7.824206	0.926889	8.441365	0.0000

R-squared	0.095592	Mean dependent var	0.496936
Adjusted R-squared	0.053850	S.D. dependent var	2.962838
S.E. of regression	2.881960	Akaike info criterion	5.011618
Sum squared resid	539.8702	Schwarz criterion	5.141131
Log likelihood	-168.9008	Hannan-Quinn criter.	5.063000
F-statistic	2.290062	Durbin-Watson stat	2.075120
Prob(F-statistic)	0.086548		

Inverted AR Roots	-20
-------------------	-----

Fuente: elaboración propia.

Fuente: elaboración propia.

Anexo 15: Salida de resultados estimación modelo consumo y desempleo 2005:1-2022:2 (en primeras diferencias)

Dependent Variable: DCONSUMO
 Method: ARMA Maximum Likelihood (OPG - BHHH)
 Date: 11/20/22 Time: 14:46
 Sample: 2005Q2 2022Q4
 Included observations: 71
 Convergence achieved after 86 iterations
 Coefficient covariance computed using outer product of gradients

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.010573	0.002499	4.231472	0.0001
DDSEMPLEO	-0.202361	0.017951	-11.27279	0.0000
AR(1)	-0.371857	0.092824	-4.006029	0.0002
SIGMASQ	0.000482	8.07E-05	5.970713	0.0000

R-squared	0.432060	Mean dependent var	0.010903
Adjusted R-squared	0.406629	S.D. dependent var	0.029334
S.E. of regression	0.022596	Akaike info criterion	-4.685320
Sum squared resid	0.034208	Schwarz criterion	-4.557845
Log likelihood	170.3289	Hannan-Quinn criter.	-4.634627
F-statistic	16.99005	Durbin-Watson stat	2.054933
Prob(F-statistic)	0.000000		

Inverted AR Roots	-37
-------------------	-----

Fuente: elaboración propia.