



EL MERCADO DE TRABAJO Y LA POBREZA EN COLOMBIA*

The labor market and poverty in Colombia

Pedro Nel Páez**

William Guillermo Jiménez***

Recepción: 23 de septiembre de 2023. Aceptación: 16 de abril de 2024

DOI: <https://doi.org/10.21017/Rev.Repub.1105>

RESUMEN

El mercado laboral colombiano siempre será cuestionado por diferentes razones. A pesar de flexibilizarse continuamente con varias reformas laborales, hay grupos que demandan aún más flexibilización. Cuestionan los pagos del salario mínimo y la seguridad social, aun cuando la flexibilización es la causa de la precariedad laboral generalizada y el aumento del trabajo informal. El objetivo de este artículo es múltiple: primero, muestra que la visión del mercado laboral prevaleciente se adscribe a la corriente dominante en la economía; segundo, señala que el objetivo de una mayor flexibilización son los trabajadores formales que aún persisten en la economía; tercero, se demuestra que un hogar de tres miembros con solo un perceptor de renta que sea formalizado y gane un salario mínimo, deja por debajo de la línea de pobreza a todos los miembros de ese hogar. Es un estudio explicativo, correlacional y comparativo que combina el método cualitativo y cuantitativo. La información fue obtenida mediante la técnica de la revisión documental sobre fuentes secundarias; para ello, se compararon los salarios mínimos promedio de China con los de Colombia, encontrando que no hay una relación entre el crecimiento y el aumento de los salarios, y que cuando una economía se desarrolla, los salarios se mueven en la misma dirección. Se

* Artículo producto de investigación asociada al Grupo de Investigación Política, derecho y gestión pública de la Escuela Superior de Administración Pública –ESAP, Bogotá D.C., Colombia.

** Posdoctor en Economía, Vrije Universiteit Amsterdam. PhD en Economía, Universidad Nacional de Colombia. Research Scholar, University of Chicago. Profesor titular Escuela Superior de Administración Pública–ESAP, Bogotá. Correo electrónico: pedronelpaez@gmail.com; pedrpaez@esap.edu.co

*** Posdoctor en Derecho (Vrije Universiteit Amsterdam), PhD en Ciencias Políticas (Universidad de Santiago de Compostela). Profesor titular de la Escuela Superior de Administración Pública –ESAP-. Investigador senior y par evaluador de Minciencias. Correo electrónico: willjime@esap.edu.co.

concluye que: a) el objetivo de las reformas laborales son los trabajadores que aún gozan de algún grado de formalidad; b) cualquier política de empleo encaminada a flexibilizar aún más el mercado de trabajo, está enfocada a modificar las condiciones de trabajo de las personas ocupadas que devengan un salario mínimo o más, menoscabando el ingreso y precarizando el trabajo; c) a los ocupados informales ya no se les puede desmejorar más sus condiciones de trabajo.

Palabras clave: mercado laboral, flexibilización laboral, competencia perfecta, informalidad, precarización del empleo.

ABSTRACT

The Colombian labor market will always be questioned for different reasons. Despite continuous flexibilization with different labor reforms, there are groups that demand even more flexibilization. They question minimum wage payments and social security, even though flexibilization is the cause of widespread labor precariousness and the increase in informal labor. The objective of this paper is multiple: first, it shows that the prevailing labor market view ascribes to mainstream economics; second, it shows that the target of further flexibilization is the formal workers who persist in the economy; third, it shows that a three-member household with only one income earner who is formalized and earns a minimum wage, leaves all members of that household below the poverty line. This is a type of explanatory, correlational and comparative study with qualitative and quantitative methods, which obtained information through the technique of documentary review of secondary sources; for this purpose, the average minimum wages in China were compared with those in Colombia, finding that there is no relationship between growth and the increase in wages, and that when an economy develops, wages move in the same direction. It is concluded that: a) the objective of labor reforms are workers who still enjoy some degree of formality; b) any employment policy aimed at further flexibilizing the labor market is focused on modifying the working conditions of employed people who earn a minimum wage or more, undermining income and making work precarious; c) the working conditions of informal workers cannot be further worsened

Keywords: labor market, labor flexibilization, perfect competition, informality, job insecurity.

1. INTRODUCCIÓN

El mercado laboral colombiano siempre será cuestionado por diferentes razones. A pesar de flexibilizarse continuamente con diferentes reformas laborales, hay grupos que demandan más flexibilización. Cuestionan los pagos del salario

mínimo y la seguridad social, aun cuando la flexibilización es la causa de la precariedad laboral generalizada y el aumento del trabajo informal. El objetivo de este artículo es múltiple: primero, muestra que la visión del mercado laboral prevaleciente se adscribe a la corriente dominante en la economía. Segundo, el objetivo de una mayor flexibilización son los trabajadores formales que aún persisten en la economía. Tercero, se demuestra que un hogar de tres miembros con sólo un perceptor de renta que sea formalizado y gane un salario mínimo, deja por debajo de la línea de pobreza a todos los miembros de ese hogar.

La primera parte de este trabajo aborda la visión neoclásica del mercado de trabajo y cuestiona la suposición de precios flexibles en todos los mercados. Esto se debe a que la estructura de mercado prevaleciente en una economía no es de competencia perfecta, sino que está dominada por monopolios y oligopolios. La segunda parte explora este aspecto en mayor detalle. La tercera parte está dedicada a comparar el salario mínimo en dos provincias chinas con el salario colombiano y muestra que cuando aumenta el grado de desarrollo de un país los salarios son crecientes y que, para países clasificados en el mismo nivel de renta, los salarios de las provincias chinas consideradas son superiores al salario mínimo en Colombia, lo que evidencia que este último resulta ser irrisorio. La cuarta parte del trabajo analiza algunas características del mercado laboral colombiano, como las personas que trabajan al menos una hora en el periodo de referencia y por ellos obtienen -aunque no en todos los casos- una remuneración. También aborda el subempleo y la informalidad, cuestionando la confiabilidad del indicador de ocupados, lo cual debería tenerse en cuenta a la hora de considerar una mayor flexibilización del mercado de trabajo. Además, esta parte está dedicada a mostrar la relación entre el salario y la pobreza. No es sólo que los trabajadores formales y los miembros de sus familias queden por debajo de la línea de pobreza, sino que también se resalta que los ingresos laborales se relacionan directamente con la capacidad de comprar bienes y servicios. Al ser los salarios tan precarios, están abocados a situaciones de privaciones significativas en sus necesidades humanas más básicas. Finalmente, la última parte recoge las conclusiones de la investigación.

2. LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA Y EL MERCADO DE TRABAJO

Los estudios sobre el mercado de trabajo en Colombia varían muy poco a través del tiempo y sin excepción, expresan el sentir de una *reducida élite de autoproclamados expertos* (Friedman, 1953). La élite exige reiteradamente y con bastante éxito, por cierto, que el gobierno en turno adelante reformas estructurales que flexibilicen y eliminen las distorsiones y rigideces que atribuyen al mercado de trabajo. En su opinión estas son las causas del desempleo, la informalidad y la precaria situación social del país.

Las distorsiones y rigideces se refieren al salario mínimo, los costos laborales y no laborales, las contribuciones a la seguridad social, las cesantías y el auxilio de transporte. Incluso, los subsidios que reciben las personas más pobres, aunque no se relacionen directamente con el salario, los encuentran distorsionantes (López, 1996; García y Urdinola, 2000; Cárdenas y Mejía, 2007; Sánchez et al., 2009; Hincapié y Moncada, 2010). Explicaciones de este tipo suenan implausibles por diferentes razones, una de ellas es que perciben el problema desde supuestos teóricos que difícilmente se sostienen en la realidad. Además de presumir de un análisis general, se limitan a estudiar el mercado laboral de las personas que están formalizadas y de alguna manera se acogen a la normatividad existente (Iregui et al., 2010). El problema es que, si la cantidad de trabajadores formales es apenas una fracción del total de ocupados, el “análisis” desconoce la complejidad del mercado de trabajo, que se caracteriza por el grado de subempleo e informalidad, que opera a la sombra de la institucionalidad.

Por ejemplo, Iregui et al. (2010) encuentran primero, que la existencia del salario mínimo aumenta la destrucción de empleo y los despidos, al tiempo que reduce la contratación. Segundo, el incremento del salario mínimo en 1% reduce el empleo en 1%. Además, 40 puntos básicos corresponden a la mayor destrucción de empleo y 60 puntos básicos se atribuye a la reducción en la creación de empleo. Según estos autores, por estas razones se pierden más de 46.000 empleos al año. Rematan su estudio con algo realmente increíble: los aumentos del salario mínimo por encima del salario mediano, está asociado con reducciones en el ingreso de los hogares en el decil más bajo de la distribución de la renta. Para los autores, los aumentos del salario significan el deterioro de la distribución del ingreso. Deducen que el aumento del salario mínimo beneficia a los ocupados que no pierden empleo y, según sus resultados, los aumentos del salario mínimo por encima del salario mediano aumentan levemente la pobreza.

Estas formas de presentar el problema del empleo tienen una justificación. Mejía y Posada (2007), ubican estos análisis dentro de las “pautas académicas convencionales”, que sirven además como el marco de referencia a estos abordajes de la economía y por extensión, al mercado de trabajo y la problemática social. De ello se debería inferir que sus conclusiones son científicas o académicas; pero en realidad son expresiones bien conocidas de la ortodoxia económica, la economía neoclásica, la corriente dominante en la economía o la ideología neoliberal, como lo han expresado Harvey (2005), Mitchell et al. (2019), Giroux (2017), entre otros. En no pocos casos los estudios carecen de rigurosidad.

La disciplina del equilibrio, como en Kydland y Prescott (1991), llaman a la economía ortodoxa que ocupa un lugar preponderante en las pautas académicas

cas convencionales, ya que aparentemente les otorga la coherencia interna necesaria para sostenerse como teoría. Sin embargo, para la perspectiva del equilibrio cualquier aserto, por disparatado que parezca, se convierte en una afirmación científica respaldada en una no menos dudosa evidencia empírica y, como si no bastara con ello, en recomendaciones de política que tienen consecuencias sociales desastrosas (Obstfeld y Taylor, 2004).

La ciencia del equilibrio supone que los agentes económicos son racionales, optimizadores consistentes y exitosos. De la racionalidad de los agentes infieren que la estructura de mercado prevaleciente en la economía es de competencia perfecta, en la que operan el principio de la mano invisible (*laissez-faire*) y, en consecuencia, se produce el vaciamiento de los mercados o ley de Say (Lucas y Sargent, 1979).

Cuando se adopta una abstracción tan extrema como que los mercados son competitivos, se asume asimismo que los precios y los salarios son perfectamente flexibles, razón por la cual la economía siempre va a estar en un punto de equilibrio con pleno empleo. Permanece allí en una especie de marasmo, un estado estacionario. Si en este entorno se admitiera la remota posibilidad de excesos de oferta o demanda con algún nivel de desempleo, las fuerzas del mercado se ajustarían automáticamente, siguiendo las señales de los precios y, en consecuencia, los mercados se vacían. El ajuste automático del mercado a las condiciones de equilibrio es un proceso más o menos rápido. Ello, gracias a que las fuerzas auto correctivas del mercado que operan por la vía del mecanismo de precios flexibles restauran el equilibrio sin la intervención del Estado.

De acuerdo con lo expuesto, para los pensadores inscritos en las pautas académicas convencionales, un mercado distorsionado es aquel en el que no se cumplen algunas de las condiciones anteriores (Henry, 2011; Hoover, 2010, 2012; Ahiakpor, 2003). Como ya se anotó, en situaciones de desequilibrio con desempleo, el equilibrio se restablece vía ajuste de precios. Ante un exceso de oferta de trabajo con salarios flexibles, la remuneración del trabajo necesariamente tiene que disminuir, lo que se traduce en una mayor demanda de trabajadores y en un retorno de la economía al equilibrio inicial con mayores niveles de empleo y menores salarios.

La continuidad del equilibrio y los procesos de ajuste automático aseguran siempre pleno empleo con prosperidad, si bien este último punto queda más bien opaco, ya que no tiene una explicación plausible el aumento de la prosperidad cuando se contraen los salarios. Como es lógico deducir, las fluctuaciones de las variables económicas en el corto plazo en el paradigma dominante carecen de interés, lo mismo que la intervención del gobierno. A este último se le asigna la tarea de adoptar, adaptar, favorecer y fortalecer los derechos

de propiedad individual (Anderson y Hill, 1975), asegurar el imperio de la ley (Bingham, 2010) y velar porque el marco institucional garantice el libre funcionamiento de los mercados (North, 1993). Por lo tanto, en tal escenario, cada individuo es hecho responsable de su propio bienestar, de la educación, la salud, y la seguridad social, porque el bienestar de la comunidad se percibe como una distorsión cuando ha de hacerse con recursos públicos o privados y no tendría mucho sentido contribuir, por ejemplo, con las cotizaciones a la seguridad social ya que se perciben como pérdida de eficiencia. Un mercado competitivo con precios y salarios flexibles asegura que las fuerzas del mercado garantizan la asignación óptima de recursos, es eficiente, y se ajusten al pleno empleo. Por ello, en equilibrio, la causa del desempleo son las rigideces o las imperfecciones de los precios, especialmente de los salarios (Davidson, 2009).

Según esta narrativa, la economía es la ciencia de la escasez (Robbins, 1932), de la elección y la eficiencia en un modelo competitivo integrado por agentes racionales. Allí se garantizan y definen plenamente los derechos de propiedad y los beneficios privados, aunque la remuneración del trabajo no lo esté. Siempre existirá un salario demasiado alto para el gusto de los productores. Llanamente las empresas maximizadoras se interrelacionan con los consumidores racionales en los mercados competitivos como lo anota Stiglitz (2004).

Para que la idea de vaciamiento se aplique al mercado de trabajo, los salarios en el modelo competitivo se determinan por la igualdad entre la oferta y la demanda, en un contexto de pleno empleo y salarios flexibles. En esas condiciones, los mercados se vacían, y se alcanza pleno empleo. Los *salarios se ajustan* continuamente para garantizar el pleno empleo.

Aunque sea admisible una cantidad mínima de desempleo, conocida como *desempleo friccional*, se atribuye a que los trabajadores cambian de empleo, al aumento de la tasa global de participación o la población económicamente activa. Si los precios de los bienes permanecen constantes, un descenso de los salarios se traduce en un aumento del nivel de empleo. Las empresas contratan más trabajadores, lo que incrementa la productividad marginal del trabajo, que supera al salario vigente.

Cuando los salarios son mayores al salario de equilibrio, el exceso de oferta de trabajo produce desempleo y debería presionar los salarios a la baja. Los desocupados trabajan por un salario menor al vigente, y en competencia perfecta, se vacía el mercado de trabajo. Si el salario es menor al de equilibrio las empresas contratan más trabajadores, lo que hace que con el tiempo suba el salario y se recupere el equilibrio.

Sin embargo, si los salarios tardan en ajustarse, disminuye la demanda de trabajo. Con salarios fijos la oferta es mayor a la demanda, pero las empresas contratan el mismo número de trabajadores, lo que se considera una distorsión. Hay más trabajadores dispuestos a trabajar a ese salario mayor al de equilibrio, pero las empresas no contratan más trabajadores, hay *desempleo involuntario*, por la menor demanda de trabajo y la rigidez de los salarios. Este es el problema del desempleo, según esa posición. Algunos trabajadores se quedan sin empleo. Unos están desempleados, otros plenamente ocupados a ese salario alto (mayor al de equilibrio). Aquellos que no encuentran trabajo asumen la carga de la reducción de la demanda de trabajo y se crearía un problema social.

A partir de las consideraciones anteriores, se concluye que los tomadores de decisiones exigen un mercado de trabajo perfectamente flexible, aunque no consideran que los mercados de bienes y de crédito debieran tener las mismas características, pero que hacen parte, juntamente con el trabajo, del crecimiento económico. Se argumenta que flexibilizar el mercado de trabajo impulsaría un mayor crecimiento, la mejora de la situación social de la nación, la formalización de la fuerza de trabajo y la reducción de la pobreza. Según esta visión, una sociedad podría aumentar el grado de felicidad flexibilizando el trabajo (Grados, 2024).

Sin embargo, si el salario mínimo es elevado y, además, crece en términos reales, es decir por encima de la inflación, y no aporta mejoras en productividad, se destruyen empleos formales. Los trabajadores informales son vulnerables porque no están cubiertos por la seguridad social, tienen menor educación, y reciben menores ingresos. Los altos costos no salariales y el salario mínimo están relacionados con el tamaño del sector informal y los salarios de todos los trabajadores.

La situación laboral del país, a partir de este diagnóstico, sería la causa de la situación social, del creciente desempleo, la informalidad, la persistencia de la pobreza, y todos los fenómenos indeseables atribuibles a las distorsiones y las rigideces. Desde esta perspectiva los trabajadores formales son aquellos que vienen a ser más vulnerables, no los informales.

El conjunto de hipótesis explicativas es por lo menos improcedente. Uno de los caballos de batalla desde esta posición son los costos laborales, como la existencia del salario mínimo y los costos no salariales, que según algunas estimaciones alcanzan el 40% del salario. De acuerdo con las decisiones racionales de las empresas, se dejan de crear trabajos formales, lo que es una de las causas en el aumento de la informalidad. La existencia y el aumento del salario mínimo incrementan el desempleo. El salario mínimo y los costos no salariales destruyen

el empleo formal, además de ello, las tasas de tributación y la carga regulatoria también inciden sobre las decisiones de contratar mano de obra.

En consecuencia, también cabría preguntarse ¿qué es para la economía neoclásica un empleo formal? De acuerdo con las rigideces no se crea empleo formal, pero un empleo formal requiere que se cumpla mínimamente la institucionalidad vigente, que exista un contrato laboral y se reconozcan las prestaciones de ley. Cabe anotar que, si no se siguen esas pautas mínimas existentes, ¿se quiere transformar la formalidad y hacerlo es auspiciar la informalidad con una más-cara de formalidad?

Las rigideces salariales plantean el interrogante para los economistas neoliberales incrustados en las más altas esferas del poder económico y político. Para ellos resulta incomprensible que el mercado de trabajo no se comporte como el mercado competitivo de bienes, donde se da por hecho que los precios bajan ante un exceso de oferta (Bewley, 2007). En una recesión económica otros precios se ajustan a la baja, pero los salarios no se adaptan a las condiciones cambiantes del mercado. La rigidez de los salarios impide regresar al equilibrio. Es lo que denominan un salario nominal que es rígido a la baja. En una contracción del producto, los salarios nominales no tienden a la baja y en eso consiste su rigidez. En consecuencia, si los salarios nominales son rígidos a la baja el mercado de trabajo no se vacía en competencia perfecta y ocasiona el desempleo.

El análisis en la supuesta rigidez de los salarios no concluye ahí, se expande asombrosamente para incluir los contratos de trabajo a término indefinido y las relaciones laborales a largo plazo, que reconocen la estabilidad laboral, la seguridad social y las cotizaciones de seguridad social (salud, pensiones y cesantías). Todas estas serían formas de rigidez. En las peticiones de flexibilizar el mercado de trabajo no sólo se exige flexibilizar totalmente el salario, sino también que los contratos sean a muy corto plazo, sin estabilidad, sin seguridad social, porque de una u otra forma son rigideces y distorsiones que impiden alcanzar el equilibrio competitivo.

3. COMPETENCIA PERFECTA Y CONCENTRACIÓN

Los supuestos de la economía neoclásica se afincan en un supuesto que difícilmente se sostiene en la realidad del mercado de trabajo, pero resulta menos cierto en los mercados de bienes y capitales. Cuando se cuestiona el supuesto de competencia perfecta, queda en entredicho el andamiaje conceptual de la teoría económica dominante. A continuación se analizará este tema a mayor detalle.

Un supuesto clave de competencia perfecta es la existencia de rendimientos constantes a escala en la producción, o ausencia de economías de escala. Por lo tanto, el costo unitario de producción permanece constante cuando aumenta la producción y existe un número grande de empresas. Empero, debe recordarse que una tecnología exhibe rendimientos crecientes cuando un incremento de los factores de producción da como resultado un incremento más que proporcional en el nivel de producción. Los costos medios son decrecientes cuando aumenta la escala de producción, pero disminuye significativamente el número de empresas porque al no ser rentables van saliendo del mercado. Además, son muy pocas las empresas que alcanzan las economías de escala (Robinson, 1933). En este caso los costos decrecen, pero esto no necesariamente se refleja en los precios; las empresas, que van siendo cada vez menos obtienen poder de mercado. Esto da lugar a estructuras concentradas, como el monopolio y el oligopolio que son formas más realistas y dominantes de la organización económica. Se desvanece la idea de un sinnúmero de empresas tomadoras de precios que no pueden afectar individualmente las condiciones del mercado. En su lugar sobrevive un número reducido de empresas fijadoras del precio.

Una estructura de mercado concentrada representa un caso de competencia imperfecta y, en sí misma, constituye una rigidez de precios derivada del poder de mercado de las empresas en el mercado de bienes, o un fallo de mercado con el que convive la sociedad. Aun así, desde las pautas académicas convencionales, este tipo de rigidez se ignora palmariamente, pero se exigen al mercado de trabajo. De manera que, para segmentos importantes de la producción, si las empresas, incluso a partir de procesos de colusión o cartelización, tienen un control absoluto sobre las cantidades producidas que en estructuras concentradas son menores a la cantidad producida en un entorno de competencia perfecta, se observa una pérdida irrecuperable de eficiencia y precios mayores a los precios competitivos, mediante los que las empresas obtienen beneficios extraordinarios. Pero ello sí ocasiona, aun desde el análisis más convencional, pérdidas en términos de bienestar para los consumidores y trabajadores. Si los precios son mayores a los precios competitivos, el grado de concentración hace que las empresas se apoderen de una parte nada despreciable del excedente del consumidor y que no están dispuestas a disminuir los precios.

En estructuras concentradas una parte del bienestar social es apropiado por las empresas monopolistas, oligopolios, carteles, con prácticas colusivas lesivas para la sociedad en su conjunto. La concentración implica el control que ejercen las empresas sobre los precios, que de hecho son rígidos y no se modifican a la baja por estas mismas, lo cual deteriora el bienestar, pero este también se ve erosionado por la flexibilización de los salarios. Ante perturbaciones de la oferta y la demanda y en presencia de mercados concentrados, la empresa no

responde bajando los precios durante una crisis, justamente porque ejercen el poder sobre los precios. Es bueno preguntar a los grupos de “expertos” si ven, por ejemplo, que haya bajado alguna vez el precio de la cerveza o el costo del dinero. Los hogares e incluso las mismas empresas enfrentan un mercado de dinero que *no* es competitivo.

Así, cabe la ocasión el preguntar si ¿se puede afirmar, por ejemplo, que el mercado financiero se vacía? De acuerdo con la OCDE (2016), el mercado financiero colombiano es poco desarrollado. Además, encuentra que los bancos tienen costos de intermediación elevados que limitan el acceso financiero a los hogares y empresas, además, la estructura del sector financiero se caracteriza por una alta concentración de mercado, lo que propicia conductas empresariales y resultados del mercado que van en contra del bienestar, es decir “a obtener resultados que no se diferencian de los que obtendría un cartel de todas las empresas o de las empresas de mayor tamaño en un mercado” (Martínez et al., 2016, p.8).

Esta realidad de las empresas raramente se muestra en los estudios de coyuntura. Los análisis económicos invariablemente suponen competencia perfecta en todos los mercados (Vercherand, 2014). Es ese el motivo por el cual afirman que los mercados de trabajo se tengan que vaciar y les resultan incomprensibles las rigideces del precio del trabajo, el salario, cuando estas rigideces son más protuberantes en el mercado de bienes y servicios, dado el grado de concentración.

Otro tema recurrente entre los “expertos” son las comparaciones internacionales (CEDE, 2019). No en pocos casos se han visto comparaciones entre la economía colombiana con la economía de Estados Unidos. Se quiere comparar lo incomparable, por la sencilla razón que el país del norte es un país desarrollado, mientras que Colombia no lo es.

Ignoran, primero, que la función de producción más sencilla tiene dos factores productivos: el capital y el trabajo, y que el costo del capital, con un sector financiero concentrado, carga un tipo de interés que no es competitivo, que es rígido y tiene consecuencias bastante lesivas sobre el crecimiento, la productividad, el consumo y el bienestar. Incluso es bastante palmario que cuando el Banco de la República baja el tipo de interés de referencia, las instituciones financieras o se demoran trasladando los menores costos a los usuarios o simplemente hacen la vista gorda. Así, no se podría decir si nuestros expertos justifiquen, en este caso, algún tipo de rezago inter temporal. Lo único palpable es que el crédito es caro. Otra regularidad empírica muestra que cuando una economía crece sostenidamente en el tiempo y se diversifica, *los salarios aumentan*, aumenta la capacidad de compra de los ciudadanos y se refuerzan el

crecimiento y el bienestar. NO es posible entender que si una economía crece tengan que decrecer los salarios y el bienestar. Tal vez ocurre en desaciertos como que para que haya crecimiento se deba concentrar la renta (Kuznets, 1955).

4. CONSIDERACIONES SOBRE EL SALARIO EN CHINA Y COLOMBIA

Las comparaciones tienen sentido cuando se contrastan economías que pertenecen por lo menos a un mismo grupo de países y tienen otras características en común, pero resulta inapropiado compararnos con países desarrollados como Estados Unidos o la Unión Europea. Las realidades en cuanto al grado de desarrollo económico e institucional son radicalmente diferentes (Arango y Hamann, 2012). Las transformaciones económicas y sociales tienen sentido y se materializan en una realidad económica concreta. Son una función de dinámicas propias de cada economía y su evolución. En ese sentido, China ha pasado de tener un mercado de trabajo segmentado entre trabajo rural y urbano, un sistema llamado *hukou* agrícola, que mediante un registro clasificaba a los trabajadores como trabajador agrícola o no agrícola, de acuerdo con el lugar de nacimiento. La idea era controlar el movimiento de la población rural hacia las áreas urbanas. Mediante este sistema a los trabajadores rurales se les desanimó e incluso prohibió residir en las ciudades, para asegurar la producción de alimentos esenciales para la industrialización (Zhang y Wu, 2018; Meng, 2012), lo que a la vez implicaba una escasa movilidad laboral. Las personas nacidas en las ciudades eran los *hukou* urbanos.

Para finales de los años 70 se determinó que el sistema económico planificado carecía de incentivos, la productividad del trabajo era baja, lo mismo que la innovación, además de una asignación ineficiente de los recursos económicos. Empero, las reformas adelantadas desde 1978 transformaron el mercado de trabajo en China. Propiciaron un cambio estructural que produjo un flujo constante de mano de obra agrícola a la industria y el desplazamiento desde las zonas rurales a las urbanas, otorgó una mayor flexibilidad a la movilidad del trabajo.

Durante los último 35 años se transformó la naturaleza del empleo en este país. Se dismanteló la garantía de empleo en el sector público en las empresas estatales o de propiedad colectiva. Además, la apertura económica estimuló la creación de empresas en diferentes ramas de la economía, que dieron como resultado una mayor movilidad laboral y la expansión masiva del empleo de los migrantes rurales. China se ha desplazado gradualmente desde la asignación

planificada del trabajo en el sector público o en empresas públicas, hacia un mercado de trabajo más abierto, lo que ha expandido el empleo en el sector privado (Fang et al., 2008). El sistema se comenzó a transformar desde 1978, con las reformas institucionales y la transición de una economía centralizada a una economía de mercado. Las reformas adelantadas a mediados de los años 90 que relajaron aún más el sistema *hukou*, diseñaron el permiso de residencia oficial que permitió la relocalización de más trabajo rural en las áreas urbanas. Con el impulso al crecimiento económico *basado en la manufactura y las exportaciones*, la demanda de trabajo no calificado aumentó considerablemente, hecho que se vio reforzado por el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio en 2001, lo cual aceleró la migración (Meng, 2012). La movilidad de trabajadores campo-ciudad proporcionó mano de obra adicional para apoyar los procesos de industrialización, urbanización, pero al mismo tiempo fomentó la transformación y el desarrollo del sector rural.

Colombia y China, según el Banco Mundial, se clasifican en el grupo de países de renta media-alta. La renta per cápita para este grupo de países oscila entre 4,046 y 12,535 dólares (World Bank, 2022). La renta per cápita de China en 2021 fue de 12.617.5 (dólares corrientes). Para Colombia, en el mismo año fue de 6,182.6 dólares (World Bank, 2022). La renta per cápita de China duplica la renta per cápita de Colombia para países en el mismo nivel de ingresos.

En lo que concierne a los objetivos de este artículo, en China *hay un salario mínimo creciente*, que varía de acuerdo con la provincia. El salario mínimo más alto lo tiene la provincia de Beijing, con un salario mínimo de ¥25.3 por hora. El salario mínimo más bajo corresponde a la provincia de Qinghai, predominantemente dedicada a la extracción de gas y petróleo. El máximo era de ¥15.2 hora en abril de 2022, que corresponde al máximo y mínimo que en este caso coinciden (Statista, 2022).

En abril 9 de 2022 un yuan equivalía a 0.16 dólares. Multiplicando esto por ¥25.3, que es el salario mínimo en la provincia de Beijing, da 4.048 dólares la hora o 32.384 dólares una jornada de 8 horas. En Qinghai 2.435 dólares hora y 19.4 diarios. En Colombia es aproximadamente 1.10 dólares la hora con una tasa de cambio de \$3.777.41 en la misma fecha. Un millón de pesos aproximadamente, que era el salario mínimo mensual en Colombia en 2022, que equivale a 264.7 dólares mensuales, 8.82 dólares diarios y 1.10 dólares la hora. Esto significa que un trabajador chino en Beijing, que es la provincia China donde se paga el salario más alto, gana 3.5 veces más que un trabajador colombiano *formalizado* que devenga un salario mínimo. Además, el salario de un trabajador chino en la provincia con el salario más bajo posible, duplica al salario mínimo que obtiene un trabajador colombiano (ver tabla 1).

Tabla 1. Comparativa del salario mínimo en dos provincias chinas y Colombia.

	Hora US\$	Por 8 horas US\$	Por 30 días US\$	En COP diario	En COP mensual
China Beijing	4,048	32,384	971,52	122,327	3,669,829
Qinghai	2,4	19,2	576	72,526	2175,788
Col	1,1	8,8	264	33,241	997,336

Nota. Información tomada de Statista (2022).

Un trabajador en Beijing obtiene un salario mínimo mensual en pesos colombianos de \$3,671,642 (cifra que es 3,6 veces el salario colombiano), en Qinghai de \$2,175,788 que es el doble del salario mínimo en Colombia, donde es apenas de \$1,000,000 para el 2022, fecha que corresponde al estudio. En conformidad, la tasa de desempleo en 2022 fue del 5% en China (Statista, 2022), en Colombia 11.2% (DANE, 2022), que no sólo supera con creces los dos dígitos, sino que duplica la tasa de desempleo del país asiático. El salario mínimo promedio para las provincias chinas tomando el más alto (Beijing) y el más bajo (Qinghai) es más de 2.5 veces el salario mínimo colombiano, pero la tasa de desempleo de Colombia no sólo supera los dos dígitos, es, dos veces la de China. Esto sugiere que no habría una relación entre los salarios altos y el desempleo sino más bien con el tamaño, la diversificación y el desarrollo tecnológico de la economía y las políticas de largo plazo encaminadas a la producción manufacturera y las exportaciones, asentadas en el desarrollo técnico-científico.

El costo de una hora de trabajo en Estados Unidos es de US\$ 7.25 la hora. Si se compara lo incomparable, el salario por hora de China (el promedio de estas dos provincias chinas) con el salario de Estados Unidos, el salario chino resulta ser sólo el 45% del salario mínimo de Estados Unidos, pero frente a eso, el salario colombiano resulta irrisorio. Aun así, se busca flexibilizarlo aún más. En ese sentido, aunque el salario chino es considerablemente más bajo que el de USA, no puede calificarse como irrisorio.

La industria colombiana se caracteriza por ser relativamente pequeña pero altamente concentrada. Es además poco diversificada y menos competitiva frente a la economía China. Se puede afirmar que la colombiana es una industria extractora de rentas del mercado interno, que en comercio exterior muestra un déficit estructural en la balanza de pagos y que se acostumbró a vivir de la explotación de los recursos naturales y el sector servicios.

La tasa de crecimiento de China en 2022 fue del 3% y de Colombia fue de 7,3%, según los datos del Banco Mundial (2022). La tasa de desempleo en China en el mismo año era 4,98% (Statista, 2022) y Colombia 11,22%. El empleo informal en las zonas urbanas representó el 26,3% para los residentes locales y el 49% para los trabajadores migrantes para una media de 37,2 para los dos grupos. Liang et al. (2016), estimaban esta tasa en el 32.6% en 2015, el 36,2% en el país asiático mientras que en Colombia llegó a ser el 57.8% de los ocupados a nivel nacional. La pregunta parece obvia: para países clasificados por el Banco Mundial en el mismo nivel de renta ¿puede afirmarse que los altos salarios son la causa de la informalidad, el escaso crecimiento económico y el desempleo, la pérdida de bienestar y el aumento de la pobreza? Los datos de la economía China parecen contradecir estas afirmaciones y al parecer los empresarios y el gobierno chino adicionan más variables a la ecuación, como la infraestructura de transporte y comunicaciones, la educación y las prestaciones a los trabajadores informales. En contrapartida, Colombia en materia de infraestructura de transporte, que está en alguna proporción en manos del sector financiero, se da el lujo de construir puentes que se caen y hay que reconstruirlos desde cero, las temporadas invernales y aun sin ellas, aíslan la mitad del país, el transporte es caro a causa de los peajes. Estos problemas o desaparecen de los análisis o se minimizan, porque los analistas perciben un mercado de trabajo inflexible, con distorsiones y que desafortunadamente no se vacía, mientras otras variables inciden en el costo de las empresas, insisto, como el costo de transportes de mercancías y el costo del crédito. ¿No sería competitivo desmontar muchos peajes cuando las mismas carreteras están en mal estado? ¿El precio de los peajes tienden a la baja cuando la economía se contrae?

Otro abordaje del tema indica que el aumento de la informalidad y muchas de las problemáticas que afronta el mercado laboral en el país, son el resultado de las continuas reformas laborales a que se sometió el mercado de trabajo en Colombia, desde los años 90. Es decir que este mercado se ha flexibilizado incesantemente desde los 90 con la promesa de crear empleo. Las consecuencias de la flexibilización y la precarización del trabajo son las causas más visibles de la informalidad, no las rigideces y distorsiones laborales. La informalidad es el resultado de la flexibilización continua a la que ha sido sometido el mercado de trabajo en Colombia, sin que se haya creado empleo de calidad, más bien, a significado destrucción de empleo de calidad y en consecuencia favorecido altísimos grados de informalidad-precariadad en el mundo del trabajo.

En ese contexto más amplio, deben tenerse en cuenta variables asociadas con la globalización y sus efectos sobre el bienestar social. La globalización hizo

exigible la apertura de las economías nacionales al comercio y los flujos financieros internacionales. Son el resultado de las presiones políticas e ideológicas que transformaron -para mal de los trabajadores- los mercados de trabajo, los impuestos (tributación regresiva), el gasto social y los sistemas de protección social (Mishra, 1999). Ya no existe más el imperativo del pleno empleo promovido por el Estado, ni trabajos a tiempo completo bien remunerados. Los ingresos monetarios por el trabajo, que son la primera línea de defensa contra la pobreza, se ven deteriorados continuamente. La segunda línea de contención de la pobreza son los sistemas de protección social, que fueron desmantelados total o parcialmente con la globalización o cuanto menos, privatizados. Es la desregulación extensa del trabajo con protección social mínima.

Lo anterior ha dado lugar a la hipótesis de la carrera hacia el abismo social. La globalización ejerce una presión desmesurada sobre los países para que adopten políticas de libertad de mercado, independientemente de las orientaciones de sus partidos políticos y las diferencias institucionales de cada nación. Se advierte que es la vía correcta, si no la única, para promover la competitividad, el crecimiento y el desarrollo. Sin embargo, la adopción de medidas amigables con el mercado promueve deliberadamente la precarización de los salarios en favor del capital global (Deacon, 2007). Las ganancias en competitividad recaen específicamente sobre los ingresos de los trabajadores.

Por otra parte, la inversión extranjera directa (IED) relocizó las empresas que demandan trabajos de mala calidad y bajos salarios de los países desarrollados hacia los países del tercer mundo. Es el desencadenante de la carrera hacia el abismo social. Los estados reducen sus compromisos de bienestar de la población para atraer la inversión extranjera directa, que hace a los países competir entre sí, pero a costa de un incalculable costo social.

Este resultado, que se observa no sólo en Colombia, representa la desafiliación masiva de la seguridad social por la informalidad, menores salarios en promedio, trabajos a tiempo parcial, con la fragmentación de la jornada laboral y los contratos para los trabajadores formales. Los contratos de trabajo muy breves originan inestabilidad laboral y de ingresos. El deterioro del salario promedio se explica de la siguiente manera: una pequeña proporción de la población que tiene un trabajo formal gana al menos un salario mínimo, pero esa proporción de trabajo formal es decreciente en el tiempo, mientras crece la proporción de la población que está en la informalidad. La informalidad implica que las empresas, incluso las grandes, no cumplen la mínima institucionalidad vigente. En ese sentido los salarios promedio son decrecientes con el tiempo, de hecho, tienden a disminuir.

5. ESTRUCTURA DEL MERCADO LABORAL COLOMBIANO

Las personas ocupadas tienen tres características que ponen en duda la fiabilidad del indicador de empleo: ocupados que trabajan al menos una hora en el periodo de referencia y por ello recibieron una remuneración, el subempleo y la informalidad. De acuerdo con las estadísticas oficiales, en **junio de 2022 la tasa nacional de desempleo fue de 11,3%. En el mismo mes de 2023, fue de 9,6% (DANE, 2023)**. A lo largo de los años la tasa de desempleo ha sido considerablemente alta. En promedio superó los dos dígitos (11.7%) durante las dos décadas transcurridas del siglo XXI, con valores extremos de 15,8% en 2002 y 8,9% en 2015. El alto desempleo es una característica estructural del mercado de trabajo en Colombia, que se agudizó con la pandemia (15,7%), pero que venía en ascenso desde antes de la crisis sanitaria. La tasa histórica del desempleo muestra el eventual fallo de las políticas generadoras de empleo, pero, sobre todo, de las políticas de flexibilización laboral adoptadas por pasadas administraciones.

Una tasa de desempleo que supera los dos dígitos no deja de ser un despropósito macroeconómico y una tragedia social. Es mayor en varios puntos porcentuales a la llamada tasa natural de desempleo (NAIRU). Pero si el desempleo tiene efectos negativos sobre el bienestar, la tasa de ocupación también merece algunas consideraciones a ese respecto. Es necesario analizar la relación entre la estructura de los ocupados y su vínculo con el “bienestar”, la calidad del empleo y la pobreza. En Colombia, la población ocupada ascendió a 22.03 millones de personas en 2022 (junio) y 25,428 en el mismo mes de 2023.

Empero, *per se* el nivel de empleo o de ocupación no es un indicador fiable del bienestar de las personas, si se analiza bajo la perspectiva de la estructura del empleo. La definición de ocupado, como la persona que en la semana de referencia trabajó por lo menos una hora y por ello obtuvo una remuneración (DANE, 2022), arroja un alto grado de incertidumbre sobre la calidad del indicador de ocupados. No se puede estimar con precisión su valor, ni determinar con exactitud el número de individuos que están en esa situación ni la proporción de la fuerza laboral. Lo que puede inferirse es que un número considerable de personas que aparecen como ocupados en las estadísticas oficiales, cuentan con ingresos bastante bajos, que pudieran aproximarse al porcentaje de la población que, estando ocupada, trabajó menos de 20 horas o menos de la mitad de la jornada laboral en el periodo de referencia y por tanto obtienen una remuneración paupérrima.

Una segunda característica del mercado de trabajo muestra que otra proporción considerable de los ocupados, según las definiciones y estadísticas del DANE, aparece bajo la categoría de subempleados. Esta condición de la po-

blación ocupada se divide entre el subempleo *subjetivo*, según el cual, la persona ocupada expresa el deseo de mejorar sus ingresos o tener un trabajo más acorde con sus competencias, el deseo de mejorar sus condiciones laborales. Con el subempleo *objetivo*, el individuo no sólo manifiesta su deseo de mejorar sus ingresos aumentando las horas trabajadas, además hace gestiones para cambiar de empleo. En ambos casos se manifiesta el deseo de mejorar los ingresos.

A nivel nacional en el 2020 las personas ocupadas fueron 21,409 millones, mientras que la tasa de subempleo subjetivo fue de 25,2 y objetivo 10,1%, el 35,2% de los ocupados, que son 5.393 millones de personas para el subempleo subjetivo y 2.161 millones de personas para el subempleo objetivo y alrededor de 7.6 millones de personas. Para 2021 los ocupados fueron 21,594 millones de personas y las tasas de subempleo subjetivo y objetivo fueron 24,1% y 9,3%, el 33,4% de los ocupados; 5,20 millones de ocupados en subempleo subjetivo y 2 millones en el objetivo para un gran total de 7.2 millones en situación de subempleo. Esta cifra ilustra el hecho de que en 2022 el 7.7% de la población ocupada estaba en situación de subempleo. Hay que acotar también, que, de acuerdo con el DANE, en la categoría de subempleados están las personas que, si bien aparecen como ocupados, desean trabajar más horas pues tienen una jornada laboral inferior a las 48 horas semanales (igual los ingresos con respecto al salario). Trabajar al menos una hora en el periodo de referencia, así como el subempleo, no pueden considerarse empleos totalmente formales. Aunque algunos de estos casos pueden cumplir con ciertos criterios de formalidad, simplemente aparecen registrados como ocupados (ver tabla 2).

Tabla 2. Subempleo en Colombia 2020

	Ocupados	subempleo	Subempleo	Total	Personas	Personas	Total
		% S	% O	%	S	O	
2020	21,409	25,2	10,1	35,3	5,393	2,161	7,554
2021	21,594	24,1	9,3	33,4	5,2	2	7,2

Nota. Fuente DANE (2024).

Una tercera característica de la *población ocupada* es el grado o proporción que está en la informalidad. La proporción de ocupados informales en el total nacional en el año 2022 fue del 57,8%, de las personas ocupadas (ver tabla 3). En 13 ciudades y áreas metropolitanas en 2020 fue de 46,1% de la PEA, un aproximado de 10 millones de personas que también aparecen como ocupadas.

Tabla 3. Población ocupada en miles de personas.

	Ocupados	% informalidad	Personas
2022	24.68	57.8	14.2

Nota. Fuente DANE (2023).

En este trabajo no se aborda una discusión sobre la informalidad, si bien el DANE (2022) encuentra algunas características para esta población ocupada, como los trabajadores que laboran en empresas que no están registradas en la Cámara de Comercio, no llevan contabilidad, son microempresas, trabajadores por cuenta propia o familiares sin remuneración. Al respecto, basta con decir que la informalidad se entiende como la ausencia de un contrato de trabajo, por lo tanto, este tipo de trabajo se encuentra al margen de la institucionalidad vigente, en cuanto a la remuneración, porque en algunos casos no se reconoce el pago del salario mínimo, la jornada de trabajo puede superar las 8 horas y los trabajadores no están afiliados a la seguridad social. Las empresas simplemente hacen caso omiso de la institucionalidad mínima, independiente del tipo de empresa, ya que todas ellas han adoptado alguna forma de flexibilización. La causa fundamental de la informalidad es la flexibilización laboral de hecho, adelantada por las empresas, como la subcontratación a la luz de la legislación laboral.

Otra característica del mercado laboral colombiano es el nivel de formación de la fuerza de trabajo (DANE, 2022). A nivel nacional, en el año 2022, para el 35.8% de la fuerza de trabajo el mayor nivel de formación alcanzado fue educación media, el bachillerato. La básica secundaria fue del 4,8%, apenas el 12,1% ha logrado educación técnica profesional; el 12,2% educación universitaria y el 4,6% cuentan con posgrado. Mirando de manera más exhaustiva la situación, el 18,8% apenas tienen educación primaria, es decir, 5,1 millones de personas. Es sorprendentemente alto el número de trabajadores que no tienen ningún nivel educativo (tabla 4): el 11.7% de la fuerza laboral, lo que representa 3,255 millones de personas que presuntamente son analfabetas (DANE, 2022). Entre los que no tienen ningún nivel de educación y primaria, de obtiene un 36.6% de la fuerza laboral. Además, como lo ha hecho notar la OCDE, la calidad de la educación en Colombia es muy baja (OCDE, 2016). Cerca del 30% de la fuerza laboral o es analfabeta o apenas tienen educación primaria.

Los problemas estructurales del mercado laboral en Colombia, según la (OCDE, 2016), son la informalidad generalizada, un elevado número de empleados por cuenta propia y personas ocupadas con contratos irregulares. Además, la pobreza monetaria es la más elevada de los países de la OCDE, al igual que la pobreza monetaria extrema. Para la OCDE (2016):

Tabla 4. Distribución porcentual de ocupados según nivel educativo logrado.

Ninguno	11,7
Primaria	18,8
Básica secundaria	4,8
Educación media	35,8
Técnica profesional y tecnológica	12,1
Universitaria	12,2
Posgrado	4,6
Total	100

Nota. Fuente DANE (2022).

Existe una tendencia entre los patronos colombianos a recurrir a contratos regulados por disposiciones del Código Civil para sus relaciones de empleo, con figuras como la del trabajo autónomo económicamente dependiente, y la contratación de terceros por medio de cooperativas de trabajo asociado, sociedades por acciones simplificadas y contratos sindicales, [...por lo que...] los trabajadores involucrados no se benefician de los derechos estipulados en el Código del Trabajo tales como salario mínimo, normas de contratación y terminación, afiliación a organizaciones sindicales, derechos de negociación colectiva y derechos de seguridad social (p. 17).

Desde la perspectiva de los hogares y su relación con el salario mínimo, o las ganancias laborales por rango de ingresos, como las denomina el DANE, entre enero y octubre de 2021, en el total nacional el 45,4% de los colombianos *ocupados ganaba menos de un salario mínimo*, hasta el 0,9 de un salario mínimo, lo cual está relacionado con la tasa de informalidad y el subempleo. Además, solo el 18.3 de la población ocupada ganaba más del 0,9 y hasta un 1.1 salario mínimo.

Sólo el 15,2% de las personas ocupadas ganaban el salario mínimo o más. Cerca de 10 millones de personas ocupadas no ganan ni siquiera un salario mínimo. Además, de 14,243,223 *hogares* registrados por el DANE, el 43,3%, alrededor de 6,223,080 de personas, contaban con ingresos igual a un salario mínimo o menos. Así mismo, en el 76.9% de los hogares, los ingresos son netamente laborales. Cabe anotar que, en términos de política o las así llamadas implicaciones de política que se derivan de los datos, el objetivo de una política de empleo que pide flexibilizar aún más y corregir las distorsiones y rigideces

del mercado de trabajo, está enfocada a modificar las condiciones de trabajo de las personas ocupadas que devengan un salario mínimo o más, el 15,2% de los ocupados que todavía perciben un salario mínimo.

Las exigencias para flexibilizar aún más el mercado de trabajo invariablemente están enfocadas a menoscabar el ingreso de los trabajadores que todavía gozan de algún grado de formalidad en el empleo, a precarizar el trabajo, con los pretendidos costos laborales de las empresas. La razón es que a los ocupados informales ya no se les puede desmejorar más sus condiciones de trabajo. Es decir, que el objetivo de las reformas laborales que exigen la mayor flexibilización son los trabajadores que aún gozan de algún grado de formalidad, que es una proporción minoritaria de los trabajadores en Colombia.

6. SALARIOS Y POBREZA

Un problema protuberante que afecta a muchas personas en el tercer mundo es de triple cariz: la pobreza, el hambre y la desigualdad en la distribución de la renta. Las causas del hambre son variadas, lo mismo que las perspectivas para estudiar este fenómeno. Entre ellas se encuentran los umbrales de pobreza, las necesidades básicas insatisfechas y la pobreza multidimensional. De la misma forma, el hambre es un fenómeno multicausal, como las cambiantes condiciones climáticas, los desastres naturales, los conflictos armados que desplazan a los productores directos de sus tierras utilizando no en pocos casos la violencia, los cambios en la vocación en el uso de la tierra, el cambio en la estructura de propiedad de esta y la desigual distribución de la renta en los países no desarrollados.

Es cierto que en la mayoría de los países pobres hay una peor distribución de la renta e idealmente una forma de redistribución potencial es a través de los salarios. Una de ellas es la renta que perciben los hogares y la posibilidad de obtener alimentos (Mark et al., 2012). Un hogar que no percibe renta o que la percibe de manera insuficiente, no puede comprar comida adecuada y de manera oportuna de acuerdo con sus necesidades. Esto, según la línea nacional de indigencia, lo convierte en una persona indigente. Con la falta de recursos, el acceso a la comida es denegado porque las relaciones sociales y las necesidades humanas se han degradado y limitado a la cuantificación-monetización mínimas. Una forma, si no la única o predominante, de adquirir bienes es la posesión de dinero y hacerlo, a través del mercado de bienes que supuestamente se vacía.

Para los hogares en condiciones de pobreza, la compra de alimentos representa la mayor proporción del gasto, y la fuente de ingresos más relevante para

conseguirlos es el empleo. Por lo tanto, las características y las condiciones del mercado de trabajo y la calidad del empleo, van a tener una relación estrecha y consecuencias con la pobreza y el hambre. *El empleo mal remunerado, aunque sea formal*, la informalidad, el subempleo y el desempleo, deben tener un efecto significativo sobre la incidencia de la pobreza, es decir, el porcentaje de la población que está por debajo de alguna línea de pobreza o de indigencia.

En ese orden de ideas, la falta de un empleo de calidad (formal, digno, estable y bien remunerado), se traduce en la ausencia de recursos monetarios o la insuficiencia de ellos que dificulta o imposibilita, en los casos más extremos, que los hogares puedan satisfacer sus necesidades más básicas, alimentarias y no alimentarias, pero mucho menos necesidades no tan básicas como la salud y la autonomía (Doyal y Gough, 1994), o las necesidades no cuantificables (Heller, 1996), como la participación política, el ejercicio de la libertad, etc.

La situación puede llegar a ser crítica cuando una parte de la población ni siquiera puede satisfacer sus necesidades alimentarias, una condición de indigencia, en la que viven 7 millones de colombianos. Esta población afronta múltiples vulnerabilidades que se verán exacerbadas cuando en el mercado de trabajo predominen la precariedad de los salarios formales y la informalidad; a lo que se suma la ausencia de prestaciones sociales. La falta de ingresos es una manifestación de la pobreza que restringe el acceso a la adquisición de bienes y servicios esenciales para satisfacer las necesidades humanas más básicas (Páez et al., 2017).

Sumado a ello, los hogares pobres tampoco cuentan con los activos físicos elementales que contribuyan a generar ingresos o titularidades sobre los alimentos (Sen, 1981). Desde el lado de la demanda de alimentos, los hogares enfrentan restricciones severas relacionadas con la escasez o ausencia de recursos monetarios que se obtienen principalmente a través del trabajo. Además, la intertemporalidad de la precariedad del trabajo afecta a diferentes generaciones de personas en su capacidad de alimentarse adecuadamente: pobreza intergeneracional. Se ha considerado que la pobreza es el resultado de diferentes y superpuestas razones, tales como las características del hogar donde se nace y se crece (Bird, 2007). Así, algunos hogares tienen ingresos que están por debajo de la línea de pobreza extrema, son desempleados o trabajadores informales. Además, que experimentan dificultades para alimentarse adecuadamente, también son marginados del acceso a servicios de calidad como la educación y la salud, la participación social y política, al tiempo que sufren diversos grados de vulnerabilidades.

Retomando, y con respecto a la pobreza intergeneracional, algunos autores han destacado factores como la distribución desigual de los recursos (Attanasio

y Székely, 1999), la exclusión social (Atkinson y Hills, 1998); la incorporación adversa, según la cual, la pobreza y la desigualdad son el resultado de relaciones económicas y de poder asimétricas (Du Toit, 2004); la privación relativa, que se da cuando los recursos de los hogares están muy por debajo del promedio social, lo que hace que de hecho sean excluidos de los patrones, costumbres comunes a una sociedad (Townsend, 1979); la exposición a la pobreza infantil (Duncan y Rodgers, 1988; Hobcraft y Kiernan, 2001); la ausencia de infraestructuras básicas y la falta de oportunidades de empleo formal (Addae-Korankye, 2014).

El salario mínimo en Colombia para el año 2022¹ fue de \$1.000.000 mensuales, unos 264,7 dólares con un tipo de cambio de \$3.777,41 por un dólar. La línea de pobreza monetaria per cápita nacional en 2022 fue de \$396.864, antes llamada pobreza absoluta, (US\$105 mensuales), equivalente al 39,6% del salario mínimo. La línea de pobreza monetaria extrema era de \$198,698 (US\$52.6 mensuales) equivalente al 19,8% del salario mínimo. La incidencia de la pobreza monetaria mide el porcentaje de la población que tiene un ingreso per cápita (o del hogar) por debajo de la línea de pobreza, es decir menos de \$396,864 mensuales per cápita (DANE, 2022). En 2022, de una población estimada de 51,87 millones, la incidencia de la pobreza monetaria fue 36,6% lo que equivale a 19 millones de personas. En cuanto a la línea de pobreza extrema, se observa que 7 millones de millones de personas obtuvieron menos de \$198,694, situándose en esa condición.

El empleo y el empleo precario son una de las causas de la pobreza monetaria, en consecuencia, de las privaciones y las penurias. Por definición, una proporción significativa de desocupados estará por debajo de la línea de pobreza o de la línea de indigencia. De 14.243 millones de hogares registrados por el DANE, unos 6,466,332 de hogares, un 45,4% *contaban con ingresos menores a un salario mínimo o menos*. Para un hogar de tres miembros, que es el tamaño promedio de un hogar en Colombia, con un solo perceptor de renta “formalizado”, se puede interpretar una alta dependencia económica, pues al percibirse únicamente el salario mínimo de \$1.000,000, se observa que todos los miembros del hogar *quedan por debajo de la línea de pobreza per cápita*:

$$\$1.000.000/3 = \$333.333$$

1 Se toman los datos sobre salario mínimo, tasa de cambio para 2020 para que sean compatibles con los últimos datos sobre pobreza monetaria publicada por el DANE, que corresponde al mismo año. Los datos se pueden actualizar fácilmente en la medida en que los actualice el DANE.

Es decir, si la línea de pobreza es de \$396.864, la brecha de pobreza para hogares de tres miembros y un trabajador ocupado formal es de \$63.531, que es lo que hace falta a cada miembro del hogar para estar sobre la línea de pobreza. Esto suponiendo que el trabajador esté formalizado, que tiene un contrato de trabajo, que devenga el salario mínimo, que tiene una jornada de trabajo definida, y además se le garantizan los pagos de la seguridad social como cesantías, pensiones y salud. Pero es sintomática la existencia de trabajadores ocupados formalizados que con sus familias viven en condiciones de pobreza monetaria. Desde luego que el tema de la pobreza es más crítico si se tiene en cuenta un hogar conformado por cuatro personas o más, o que se encuentra en condiciones de informalidad o subempleo. Todos están por debajo de la línea de pobreza y la brecha de pobreza es mayor.

De manera que cualquier modificación al salario mínimo, que se juzga como un componente importante de los costos laborales, que tiende a deprimir aún más los salarios por medidas de flexibilización, como se propone desde varios frentes, primero, obtendrá como resultado un aumento de la pobreza monetaria, aunque una persona ocupada devengue un salario mínimo (ver tabla 5).

Tabla 5. Pobreza monetaria y pobreza monetaria extrema en Colombia.

Año	2021	2022
Línea de pobreza (COP)	\$351.480	\$396.864
Incidencia de la pobreza	39,7	36,6
Millones de personas	20.4	19
Línea de pobreza monetaria extrema	\$160.302	\$198.698
Incidencia de la pobreza monetaria extrema	13.7	13.8
Millones de personas	7	7,1

Nota. Fuente DANE (2023).

En segundo lugar, la población objetivo de una flexibilización mayor son los trabajadores que aún son formales y ganan un salario mínimo o más. Una parte importante de la población está ocupada, pero vive en condiciones de pobreza, porque está por debajo de la línea de la misma. Así, se estima que en el 2022 el 48,6% de personas vivían con menos de un salario mínimo.

Según las proyecciones del aumento de la pobreza en Colombia a causa de la pandemia, se estima que por lo menos unos seis millones de personas adquieran

esta condición. Las estimaciones de Fedesarrollo indican que la pobreza monetaria alcanzaría un nivel de entre 47% y 49% de la población. Esto indica que la mitad de la población estará en esa condición para 2021, unos 6 millones adicionales de personas como resultado de la *pandemia*. Pero la situación ya era crítica desde antes que empezara la emergencia sanitaria. Entre 2018 y 2019 (sin pandemia), 662.000 personas entraron a la pobreza monetaria, un aumento de 1% frente a 2018. Es posible, aunque no seguro, que cuando crece la economía disminuya la pobreza (medida por la línea de pobreza), pero ante una crisis económica aumenta más que proporcionalmente la pobreza.

El aumento anual del salario mínimo en la práctica sólo termina afectando a una proporción modesta de la población ocupada, habida cuenta que el mercado laboral ha sido flexibilizado a tal punto, que una mayor flexibilización sólo estaría dirigida a afectar el empleo formal que todavía persiste, es aquel que gana un salario mínimo o más; el resto ya ha sido flexibilizado. Por su propia naturaleza, cualquier política de empleo, en caso de que la hubiera, sólo está encaminada a afectar la situación de los trabajadores formales, que como se ha expuesto, son una proporción modesta de la población ocupada, pero, aun así, una proporción considerable de ellos está por debajo de la línea de pobreza. La población ocupada informal no son el objeto de las reformas laborales porque ya están por fuera de ellas, no resultan de interés, nada más que como se propone desde las pautas académicas prevalecientes, los escasos subsidios los encuentran distorsionantes.

7. CONCLUSIONES

Los estudios sobre el mercado de trabajo en Colombia han destacado las distorsiones y rigideces como las causas del desempleo, la informalidad y la precaria situación social del país. Por ello demandan reformas estructurales que flexibilicen y eliminen aún más las distorsiones y rigideces que atribuyen al mercado laboral. Sin embargo, los analistas no exigen la misma flexibilización de, por ejemplo, los mercados de bienes y crédito. El nivel de concentración otorga poder de mercado a las empresas y debido a esa circunstancia los precios son rígidos. Una estructura de mercado concentrada es competencia imperfecta, y es ella, en sí misma, una rigidez de los precios por el poder dada la concentración de empresas en el mercado de bienes y servicios.

En contra de estos argumentos se ha encontrado que, si se promedia el salario mínimo de las provincias chinas de Beijing y Yunnan, por ejemplo, resultan ser significativamente mayores al salario mínimo colombiano. Se comparan países dentro del mismo nivel de renta. Pero la tasa de desempleo en Colombia no sólo supera los dos dígitos, es, además tres veces mayor a la de China. Esto

sugiere que no habría una relación entre el salario mínimo y el desempleo. Puede estar explicado por el tamaño, la diversificación y el grado de desarrollo tecnológico de la economía, las exportaciones, pero, además, por la tasa de crecimiento promedio a largo plazo.

En ese sentido, luego de las continuas reformas al mercado laboral colombiano que flexibilizaron el mercado al máximo, el resultado de dichas políticas han sido el desempleo, el subempleo, la informalidad, la depresión de los salarios, aunado a ello la baja tasa de escolaridad de la mano de obra. La flexibilización y la precarización del trabajo son las consecuencias más visibles de las reformas al mercado laboral.

De manera que uno de los objetivos de cualquier política de empleo encaminada a flexibilizar aún más el mercado de trabajo, está enfocada a modificar las condiciones de trabajo de las personas ocupadas que devengan un salario mínimo o más, a menoscabar el ingreso de los trabajadores que todavía gozan de algún grado de formalidad en el empleo, a precarizar el trabajo, con los pretendidos costos laborales de las empresas, la inflexibilidad y las rigideces atribuidas al mercado de trabajo. La razón es que a los ocupados informales ya no se les puede desmejorar más sus condiciones de trabajo. Es decir, que el objetivo de las reformas laborales que exigen la mayor flexibilización son los trabajadores que aún gozan de algún grado de formalidad, que es una proporción minoritaria de los trabajadores en Colombia.

8. REFERENCIAS

- Addae-Korankye, A. (2014). Causes of Poverty in Africa: A Review of Literature. *American International Journal of Social Science*, 3(7), 147-153. DOI:10.46281/aijssr
- Ahiakpor, J. (2003). *Classical Macroeconomics: Some Variations and Distortions*. London: Routledge.
- Anderson, T., & Hill, P. (1975). The Evolution of Property Rights: A Study of the American West. *Journal of Law and Economics*. 18(1), 163-179. DOI: 10.1086/727850.
- Arango, L., & Hamann, F. (2012). *El Mercado de Trabajo en Colombia: Hechos, Tendencias e Instituciones*. Bogotá, Banco de la República. (Editores).
- Attanasio, O., Szekely, M. (1999). An Asset-Based Approach to the Analysis of Poverty in Latin America (October 1999). IDB-OCE Working Paper No. R-376, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=223582> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.223582>
- Atkinson, B., & Hills, J. (1998). *Exclusion, Employment and Opportunity*. LSE STICERD Research Paper No. CASE004.

- Bewley, T. (2007). *General Equilibrium, Overlapping Generations Models and Optimal Growth Theory*. London: Harvard University Press.
- Bingham, T. (2010). *The Rule of Law*. London: Penguin.
- Bird, K. (2007). The Intergenerational Transmission of Poverty: An Overview. *CPRC. Working Paper*, (99), 1-53.
- Cárdenas, M. & Mejía, C. (2007). Informalidad en Colombia: Nueva Evidencia. *Working Papers Series*, (35), 2-43.
- CEDE (2019). El Déficit de productividad en Colombia. Nota macroeconómica No. 4. Facultad de Economía, Universidad de los Andes.
- DANE (2019). *Censo Nacional de Población y Vivienda 2018*. Bogotá, DANE.
- DANE (2021). *Caracterización Pobreza Monetaria y Resultados Casos Sociales 2020*.
- DANE (2021). *Medición de Empleo Informal y Seguridad Social*. Boletín Técnico, Bogotá. Bogotá, DANE.
- DANE (2022). *Ocupación Informal*. Trimestre octubre-diciembre 2022. Boletín Técnico.
- DANE (2022). *Fuerza Laboral y Educación*. Boletín Técnico
- DANE (2022). *Gran Encuesta Integrada de Hogares*. Boletín Técnico, Bogotá.
- DANE (2023). *Principales Indicadores del Mercado Laboral, Julio de 2023*. Boletín Técnico, Bogotá.
- Davidson, P. (2009). *John Maynard Keynes*. London: Palgrave Macmillan.
- Deacon, B. (2007). *Global Social Policy and Governance*. London: Sage Publications.
- Doyal, L., & Gough, I. (1994). *Teoría de las Necesidades Humanas*. Barcelona: ICARIA/ FUHEM.
- Du Toit, A. (2004). Social Exclusion Discourse and Chronic Poverty: A South African Case Study. *Development and Change*, 35(5), 987-1010. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7660.2004.00389.x>
- Duncan, G., & Rodgers, W. (1988). Longitudinal Aspects of Childhood Poverty. *Journal of Marriage and the Family*, 50(4), 1007-1021. <https://doi.org/10.2307/352111>.
- Fang C., Park A., & Zhao Y. (2008). *The Chinese Labor Market in the Reform Era*. New York, Cambridge University Press.
- Friedman, M. (1953). *Essays in Positive Economics*. Chicago: The University of Chicago Press.

- Gracia, O., & Urdinola, P. (2000). *Una Mirada al Mercado Laboral Colombiano*. Departamento Nacional de Planeación.
- Giroux, H. (2017). *The Terror of Neoliberalism*. Abingdon: Routledge.
- Harvey, D. (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. New York: Oxford University Press.
- Heller, A. (1996). *Una Revisión de la Teoría de las Necesidades*. Barcelona: Editorial Paidós.
- Henry, J. (2021). *The Making of Neoclassical Economics*. Abingdon, Routledge.
- Hincapié, D., & Moncada, J. (2010). La Informalidad en Colombia 1991-2007. *Revista Mundo Económico y Empresarial*, 9, 98-109.
- Hobcraft, J., & Kiernan, K. (2001). Childhood Poverty, Early Motherhood and Adult Social Exclusion. *The British journal of Sociology*, 52(3), 495-517.
- Hoover, K. (2010). Idealizing Reduction: The Microfoundations of Macroeconomics. *Erkenn*, 73, 329-347.
- Hoover, K. (2012). Microfoundational Programs. In G. T. L. Pedro García Duarte (Ed.), *Microfoundations Reconsidered. The Relationship of Micro and Macroeconomics in Historical Perspective*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Iregui, A., Melo, L., & Ramírez, T. (2010). Incrementos y Rigideces de los Salarios en Colombia: Un Estudio a Partir de una Encuesta a Nivel Firma. *Revista de Economía del Rosario*, 13(2), 279-311.
- Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review*, 49 (1-28).
- Kydland, F., & Prescott, E. (1991). Hours and Employment Variation in Business Cycle Theory. *Economic Theory*, 1, 63-81.
- López, H. (1996). *Ensayos Sobre Economía Laboral Colombiana*. Bogotá: FONADE.
- Liang, Z., Appleton, S., & Song, L. (2016). Informal Employment in China: Trends, Patterns and Determinants of Entry. *IZA DP No. 10139*.
- Lucas, R., & Sargent, T. (1979). After Keynesian Macroeconomics. Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, 23(2), 1-16. <https://doi.org/10.21034/qr.321>
- Martínez, A. (2016). *La Competencia y la Eficiencia en la Banca Colombiana*. Bogotá Fedesarrollo-Asobancaria.
- Mark, S., Lambert, M., O'Loughlin, J., & Gray-Donald, K. (2012). Household Income, Food Insecurity and Nutrition in Canadian Youth *Can J Public Health*, 103(2), 94-99.

- Mejía, D., & Posada, E. (2007). *Informalidad: Teoría e Implicaciones de Política*. Bogotá, Banco de la República.
- Meng, X. (2012). Labor market Outcomes and Reforms in China. *Journal of Economic Perspectives*, 26(4), 75-102. DOI: 10.1257/jep.26.4.75.
- Mishra, R. (1999). *Globalization and the Welfare State*. 152 p. Cheltenham Edward Elgar Publishing, Cambridge University Press.
- Mitchell, W., Wray, L., & Watts, M. (2019). *Macroeconomics*. London: Macmillan, Red Globe Press.
- North, D. (1993). Institutions and Credible Commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 11-23.
- Obstfeld M., & Taylor A. (2004). *Global Capital Markets: Integration, Crisis, and Growth*. Cambridge University Press.
- OCDE (2016). *Education in Colombia*. Paris: OCDE.
- Páez, P., Jiménez, W., & Buitrago, J. (2017). Necesidades Humanas y Política Social, *Revista Republicana*. 22, 131-158. <http://dx.doi.org/10.21017/Rev.Repub.2017.v22.a23>.
- Robbins, L. (1935). *An Essay on Nature and Significance of Economic Science*. London: MacMillan and Co.
- Sánchez, F., Duque V., & Ruíz, M. (2009). *Costos Laborales y no Laborales y su Impacto Sobre el Desempleo, la Duración del Desempleo y la Informalidad en Colombia, 1980-2007*. Bogotá, CEDE-Universidad de los Andes.
- Sen, A. (1981). *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Depression*, Oxford University Press.
- Statista (2022). Minimum wage per hour in China as of January 2022, by region from Statista. <https://www.statista.com/statistics/233886/minimum-wage-per-hour-in-china-by-city-and-province/>
- Stiglitz, J. (2004). *Macroeconomía*. Barcelona: Ariel.
- Townsend, P. (1979) *Poverty in the United Kingdom: A Survey of Household Resources and Standards of Living*. Penguin Books, Middlesex.
- World Bank (2022). *GDP Per Capita, Current Dollars*. Washington, World Bank.
- Zhang, J., & Wu, J. (2018). The Chinese labor Market 2000-2016. *IZA World of Labor* 2018: 437, 1-12. doi: 10.15185/izawol.437