

CAPÍTULO 3

EL MERCADO DE TRABAJO URBANO

El problema del desempleo, o más ampliamente, del deterioro del mercado laboral, es la manifestación conjunta de elementos demográficos, macroeconómicos e institucionales. No obstante, la importancia de unos u otros elementos cambia en diferentes países y períodos de tiempo. En el caso colombiano en la última década, la evolución del mercado de trabajo ha estado regida principalmente por la dinámica de la actividad económica. De esta manera, los desequilibrios laborales han tenido su origen en eventos de carácter macroeconómico más que en rigideces institucionales de uno u otro tipo.

Para ilustrar este planteamiento en todos sus detalles, este capítulo examina las modalidades y determinantes del funcionamiento del mercado laboral urbano. Para ello analiza la evolución de los factores de demanda y oferta de trabajo en los últimos diez años y el comportamiento de los ingresos laborales. El capítulo 4 centra su atención sobre la dinámica, determinantes y características de una de las principales expresiones de este desequilibrio: el desempleo.

I. BREVES CONSIDERACIONES HISTÓRICAS

El funcionamiento de los mercados de trabajo está condicionado por las características de la fuerza de trabajo y la situación general de la economía. Uno y otro aspecto se han modificado considerablemente durante el proceso de desarrollo económico, conduciendo a la configuración, en diferentes fases históricas por las que ha atravesado el país, de regímenes de mercado distintos, en los cuales han variado los determinantes de la dinámica laboral y sus expresiones de desequilibrio.

La ilustración de este carácter históricamente condicionado de las modalidades de funcionamiento de la actividad laboral sirve dos propósitos. Por una parte, permite integrar los resultados de las investigaciones sobre economía laboral que se han realizado en el país en el pasado. Por otra, impone una perspectiva histórica apropiada a las conclusiones sobre el funcionamiento del mercado de trabajo en la última década, período en el cual se centran las consideraciones de este capítulo. Ambos propósitos permitirán sustentar las propuestas de política económica que se presentan en los capítulos posteriores de este informe.

Según vimos en el capítulo 1, en las tres últimas décadas es posible identificar dos grandes períodos en la evolución del mercado laboral. En el primer período, comprendido entre mediados de los años cincuenta y mediados de la década del setenta, el elemento central fue el crecimiento acelerado de la fuerza de trabajo urbana, asociado tanto a la transición demográfica, como al rápido ritmo de urbanización. Durante este período es posible identificar, sin embargo, dos fases diferentes asociadas a la evolución de la actividad económica. Hasta 1967, la conjunción de una economía en lento crecimiento y de una expansión acelerada de la fuerza de trabajo recientemente urbanizada y poco educada, generó un desajuste “estructural” en el mercado laboral, cuyas expresiones fueron la creciente pobreza, marginalidad y desempleo. Las teorías del dualismo y la segmentación que prevalecían en aquella época para explicar la dinámica laboral no carecían así de referente empírico.

La rápida recuperación de la actividad económica entre 1967 y 1974 no logró revertir enteramente estos desequilibrios, que se siguieron reflejando, en particular, en las altísimas tasas de desocupación, pero inició un proceso de integración gradual del mercado de trabajo y ruptura de la segmentación típica de la fase anterior. Las teorías de la marginalidad y la pobreza estructurales fueron perdiendo así base de referencia. La investigación en economía laboral registró cómo la evolución histórica moldeaba un mercado crecientemente competitivo, donde la movilidad y la articulación entre los diferentes grupos tendían a homogeneizar cada vez más las oportunidades laborales de la población. Por último aunque la estructura de ingresos se hizo crecientemente competitiva, la evolución de los ingresos reales registró el acomodamiento imperfecto de la población a la aceleración de la inflación a comienzos de los años setenta.

A mediados de la década anterior, la economía urbana se encontraba con una fuerza de trabajo abundante —aunque con ritmos de crecimiento cada vez menores— y unos mercados laborales más modernos e interrelacionados. A este legado histórico se agregaron, sin embargo, dos nuevos elementos: la volatilidad del crecimiento urbano y la persistencia de ritmos altos de inflación. Tras haber alcanzado su pico expansivo en 1974, el crecimiento de la economía urbana comenzó a registrar primero una mayor volatilidad y después un debilitamiento

sustancial. Con un crecimiento promedio del 3,6%, inferior no solo al de los diez años previos (6,9%) sino incluso al de los cincuenta años anteriores (5,8%) del decenio que se inició en 1975 constituyó, como un todo, pero especialmente a partir de 1978, un período de alejamiento paulatino de la economía urbana de su senda de expansión potencial.

La abundancia de mano de obra en medio de una creciente modernización, la volatilidad en el crecimiento económico y la inflación alta y relativamente estable determinaron las características de la actividad laboral en este período. Los efectos del ciclo económico adquirieron una importancia decisiva. Los distintos componentes del mercado se diferenciaron cada vez más por su respuesta ante estas fluctuaciones, que por las características de sus poblaciones relevantes. La dinámica del nivel de ingresos estuvo, además, condicionada por los intentos de la población de adaptarse a la nueva dinámica de la inflación. El examen de las condiciones de conformación del problema laboral actual, en estas condiciones históricas, constituye el objeto principal de este capítulo.

II. ALGUNAS CONSIDERACIONES CONCEPTUALES

El análisis de la economía laboral indica que la perspectiva de *equilibrio parcial* es insuficiente para analizar un mercado que, como el de trabajo, se caracteriza por la persistencia de estados de desequilibrio, por el predominio de mecanismos de ajuste diferentes al simple sistema de precios y por la interconexión con los desajustes de otros mercados. La experiencia de investigación de la Misión a este respecto indica que la integración del análisis de mercado con consideraciones de tipo institucional y macroeconómico presenta los resultados analíticos más promisorios para el estudio del caso colombiano. Ni la ciega confianza en las fuerzas del mercado, ni la ignorancia de sus efectos otorgan marcos adecuados para el análisis de nuestros mercados laborales.

En ese sentido, el punto de partida de este informe es el diagnóstico del mercado de trabajo urbano en Colombia como un *mercado imperfecto*. Los estudios indican claramente que el mercado laboral ha logrado ser competitivo, en el sentido clásico de no permitir disparidades considerables de largo plazo en las remuneraciones ante condiciones de productividad similar. Pero también indican que es imperfectamente competitivo, en el sentido de que su funcionamiento no se agota con la flexibilidad del sistema de precios, sino que incorpora otras modalidades de ajuste e interconexiones estrechas con otros mercados de la economía. Fuera de variaciones de precios, el mercado de trabajo se ajusta mediante movimientos de cantidades (de empleo, desempleo y participación en el mercado) y, en forma no despreciable, con calidades (empleos y remuneraciones más o menos

precarias), según el acontecer macroeconómico. Esto es, su funcionamiento está sujeto a múltiples modalidades de ajuste y a enormes externalidades.

Este punto de partida —la consideración del mercado de trabajo como un mercado imperfectamente competitivo— señala claramente la dirección del análisis. De esta manera, se otorga una gran importancia a la identificación empírica de las modalidades de ajuste del mercado de trabajo y a sus interconexiones con otros mercados de la economía.

III. LOS COMPONENTES DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO: UNA APROXIMACIÓN

En la economía colombiana no existe algo así como un mercado de trabajo con características homogéneas. La actividad laboral urbana está compuesta realmente por una multiplicidad de oferentes y demandantes con características bastante diferentes. Confluyen grupos de la población con diferentes atributos: hombres y mujeres, jóvenes y adultos, personas educadas y sin educación. Pero igualmente existen múltiples tipos de demandantes: sectores secundarios y terciarios, modernos y no modernos, formales e informales.

El análisis de la actividad laboral debe de alguna forma incorporar explícitamente tal heterogeneidad. La experiencia de investigación de la Misión ha permitido concluir que esta heterogeneidad no se capta adecuadamente atendiendo solamente a los atributos de la población o a las características de la demanda. Una caracterización más integral se refiere a las modalidades contractuales bajo las cuales se realiza la actividad laboral. En efecto, esta diferenciación capta claramente las formas de funcionamiento, la flexibilidad y los mecanismos de ajuste de los distintos segmentos del mercado.

Podemos precisar entonces el carácter de la fuerza de trabajo según la existencia o no de contratos laborales —explícitos o implícitos—. Según ello, las tres cuartas partes de la fuerza laboral estuvo vinculada en la última década al mercado de trabajo propiamente dicho, donde se transa una cantidad de trabajo por una remuneración acordada, bajo la observancia de alguna reglamentación laboral (véase Cuadro 3.1). La cuarta parte restante ejerce su actividad directamente en los mercados de bienes y servicios. Los trabajadores por cuenta propia, los pequeños patronos y los trabajadores familiares venden directamente el producto de su trabajo en el mercado, sin que medie en este proceso regulación laboral alguna.

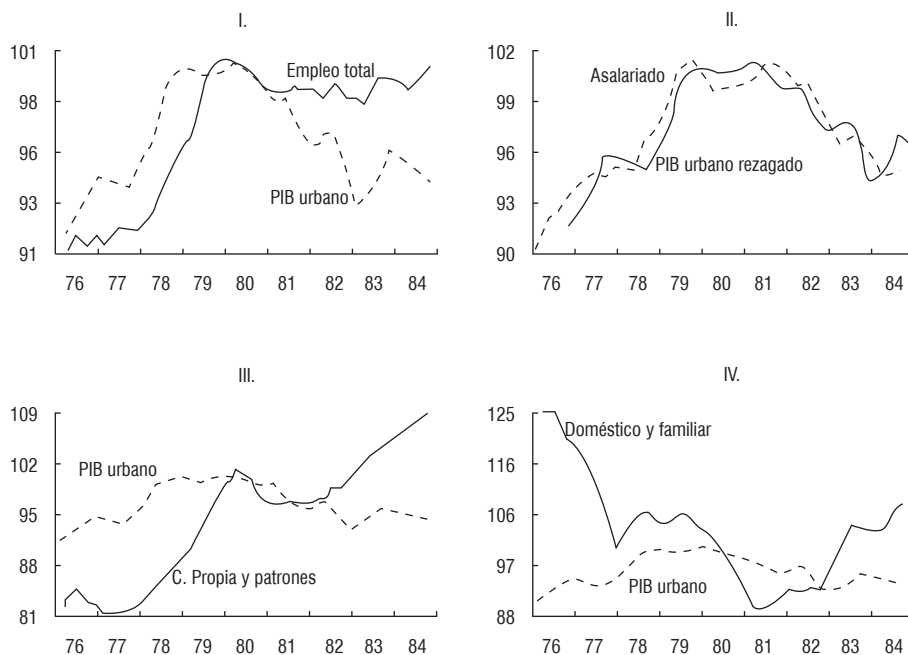
CUADRO 3.1. COMPOSICIÓN OCUPACIONAL DE LA ACTIVIDAD LABORAL

1976-1985 ^{a/}	PARTICIPACIÓN INICIAL	CAMBIO	PARTICIPACIÓN PROMEDIO
TENDENCIA			
Asalariado	67,4	-0,17	66,5
Servicio doméstico	8,5	-0,33	7,0
Cuenta propia	18,9	+0,52	21,3
Patronos	3,7	-0,03	3,5
Trabajadores familiares	1,5	+0,03	1,7
	100	-0-	100

a/ Observaciones del período 1976-1985 para las cuatro grandes ciudades. Las tendencias de cambio se miden como una regresión de la participación de cada ocupación en la PEA contra el tiempo, la constante debe interpretarse como la participación inicial (en 1976) en la PEA y la tendencia como el aumento (o disminución) anual en dicha participación.

La existencia o no de regulaciones contractuales en la actividad laboral es, entonces, el principal criterio para identificar la dinámica de los mercados de trabajo. En los mercados asalariados pueden diferenciarse, a su vez, distintos componentes, según el grado de importancia y cumplimiento de las regulaciones laborales: mayor en los establecimientos más grandes, menor en las firmas más pequeñas y prácticamente inexistente en aquellos mercados donde los demandantes directos son los hogares (el servicio doméstico).

La relevancia de esta diferenciación del mercado para fines analíticos puede juzgarse con dos criterios. El primero, es la existencia de modalidades diferentes de funcionamiento dinámico. El Gráfico 3.1 nos da un primer indicativo de esta disparidad. La relación del empleo urbano con el ciclo económico está condicionada al carácter de los mercados. La agregación de los mercados puede conducir a la impresión de que no existe mayor relación del ciclo económico con la creación de empleo (cuadrante I). Al desagregar la fuerza laboral de acuerdo con los criterios anteriores pueden identificarse, sin embargo, tres comportamientos sorprendentemente distintos: el empleo asalariado guarda una relación sumamente estrecha directa con el nivel de actividad económica, con algunos rezagos (cuadrante II), el empleo en el servicio doméstico y los trabajadores familiares está inversamente relacionado con el ciclo económico (cuadrante IV) y el empleo independiente (conformado por patronos y cuenta propia) presenta una dinámica más ajena al ritmo de actividad. Esta relación enteramente diferente de los componentes del mercado con el ciclo económico se refleja, como se verá más adelante, en distintas expresiones de desequilibrio y mecanismos de ajuste.

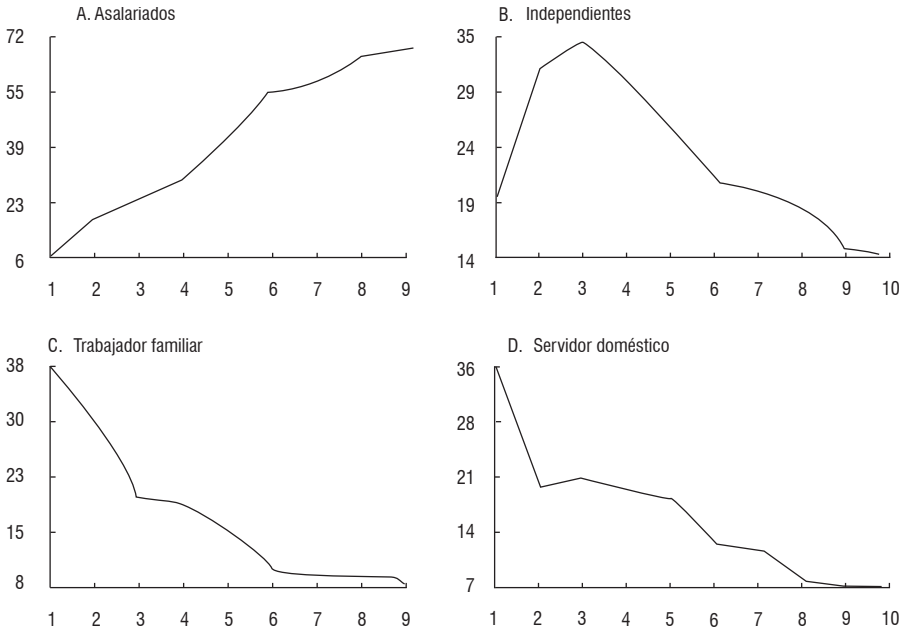
GRÁFICO 3.1. RITMO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA Y EMPLEO SEGÚN POSICIÓN OCUPACIONAL

Fuente: Misión de Empleo, índices 1980 = 100 en relación a la PET.

Por otra parte, la diferenciación del mercado según la existencia de relaciones contractuales permite también una buena discriminación de la actividad laboral de los distintos grupos de ingreso de la población. Los hogares de los deciles más pobres de la población tienen jefes de hogar que participan primordialmente como servidoras domésticas o trabajadoras familiares (véase Gráfico 3.2). El empleo por cuenta propia (y también el de los pequeños patronos) es mucho más importante para los grupos de ingreso medio-bajo, y su importancia decrece para los grupos de mayor ingreso. El empleo asalariado, por el contrario, tiene una importancia creciente para los jefes de hogar con mayores ingresos. El estudio de los componentes del mercado es entonces, casi directamente, el análisis de la dinámica laboral de los distintos grupos de ingreso de la población.

En las páginas que siguen, comenzaremos con un análisis de la dinámica y determinantes de la demanda de empleo en cada uno de los mercados. Posteriormente realizaremos un análisis de la oferta laboral y, finalmente, centraremos la atención en la formación de los ingresos laborales.

GRÁFICO 3.2. COMPOSICIÓN OCUPACIONAL DEL EMPLEO DE LOS GRUPOS DE INGRESO



Fuente: DANE (encuesta de hogares, etapa 27); porcentaje del empleo de cada decil (el 1 es el mes más pobre y 10 el más rico).

IV. LA DINÁMICA DEL EMPLEO⁷

A. EL EMPLEO ASALARIADO

La información disponible permite analizar los determinantes del empleo asalariado urbano tanto a nivel agregado como para las distintas ramas de actividad. En

⁷ Véase Hugo López *et al.*, “El sector informal urbano: estructura dinámica y políticas”, Misión de Empleo, 1986; Álvaro Reyes *et al.*, “Tendencias del empleo y la distribución del ingreso”, Misión de Empleo, 1986; Ulpiano Ayala, “Movilidad laboral y mercados de trabajo urbanos”, Misión de Empleo, 1986; Alberto Corchuelo, “Subcontratación y empleo temporal en la industria manufacturera colombiana”, Misión de Empleo, 1986; Víctor Manuel Gómez, “Educación y empleo en Colombia”, Misión de Empleo, 1986; Alfredo Sarmiento, “Cambios en educación y formación de recursos humanos”, Misión de Empleo, 1986; Héctor Maldonado y Bernardo Guerrero, “Evolución de las tasas de participación en Colombia”, Misión de Empleo, 1986; Mauricio Carrizosa, “Evolución y determinantes de la pobreza en Colombia”, Misión de Empleo, 1986 y Juan Luis Londoño, “Ciclos de vida, relaciones contractuales y la inserción de los jóvenes en el mercado de trabajo” y “La dinámica laboral y el ritmo de actividad económica: un repaso empírico de la última década”, Misión de Empleo, 1986.

ambos casos es importante analizar, en primer término, el efecto de la actividad económica y de los salarios sobre la demanda de mano de obra. Estas consideraciones deben complementarse con el estudio de las calidades de empleo implícitas en las formas de contratación y con el análisis de la movilidad ocupacional.

1. EL ANÁLISIS AGREGADO

A nivel agregado, las estimaciones realizadas sobre los determinantes del empleo asalariado son bastante satisfactorias desde el punto de vista estadístico, y significativas en términos analíticos. Las ecuaciones que se presentan en el Cuadro 3.2 y los resultados que se visualizan en el Gráfico 3.3 apuntan en la misma dirección. La dinámica temporal del empleo urbano es, antes que otra cosa, un reflejo del ritmo de actividad económica. Los salarios han tenido un impacto menos significativo y con signo cambiante en diferentes dimensiones de tiempo.

CUADRO 3.2. DEMANDA DE TRABAJO ASALARIADO: ESTIMACIONES GLOBALES

1. Análisis simple	$N^W = -1,3 + 0,98 \text{ PIB} + 0,31 W$	$R^2 = 0,93$
	(10,7) (2,8)	$D^W = 1,20$
2. Ajuste parcial	$N^W = 0,11 + 1,04 \text{ PIB} - 0,18 W$	$R^2 = 0,98$
	(4,0) (0,7)	$D^W = 1,91$

Terminología: N^W = empleo asalariado

PIB = PIB (exceptuando agricultura y minería)

W = salarios reales

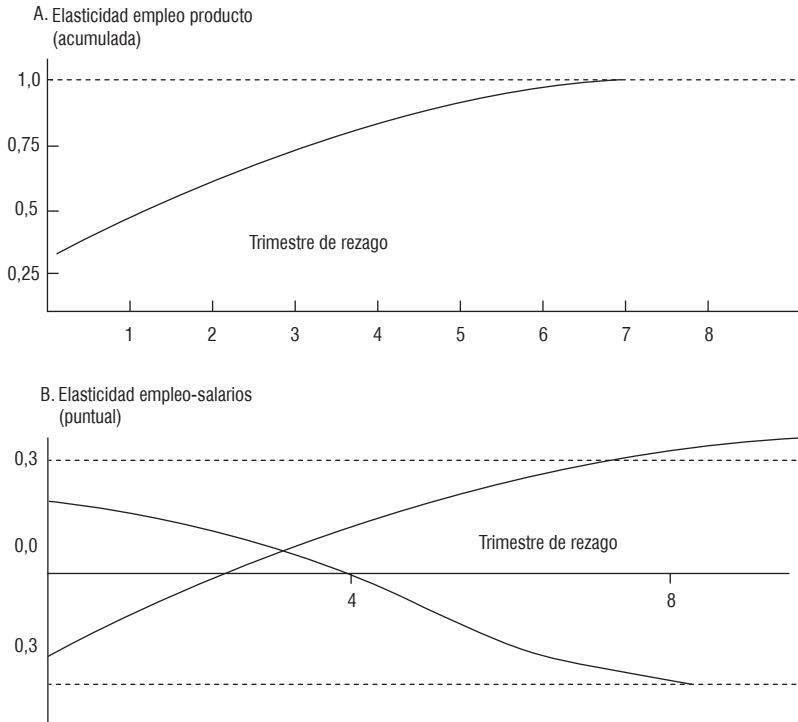
Metodología: regresiones doble logarítmica sobre variables trimestrales en el periodo 1976–1985. Entre paréntesis aparecen las estadísticas

t. La regresión 2 se ajustó por el método Koyck.

En efecto, las ecuaciones confirman que el ritmo de actividad es, sin lugar a dudas, el determinante esencial del crecimiento del empleo asalariado, que la magnitud de su impacto es considerable y se manifiesta en lapsos relativamente cortos. Para la última década, los datos indican que no puede rechazarse la hipótesis de una elasticidad empleo-producto unitaria o, lo que es lo mismo, de un aumento insignificante de la productividad media del trabajo.

La comprobación de este hecho se desdibuja a menudo cuando se ignora el carácter dinámico de esta relación, o cuando no se considera el conjunto de la fuerza laboral empleada. El carácter dinámico puede captarse mediante un análisis de rezagos de la función de demanda. Las estimaciones econométricas (cuya estimación se presenta en la ecuación 2 del Cuadro 3.2 y se visualiza en el Gráfico 3.3) indican que el rezago medio entre los cambios de la actividad económica y empleo es de un año, aunque el efecto es decreciente en el tiempo: al cabo de dos trimestres

GRÁFICO 3.3. LA ACTIVIDAD, LAS REMUNERACIONES Y EL EMPLEO ASALARIADO



Fuente: Juan Luis Londoño. "La dinámica laboral y el ritmo de actividad económica", Misión de Empleo, mayo de 1986.

se ha generado más del 50% del ajuste, y tarda para manifestarse totalmente casi dos años. Ello indica que existe un comportamiento procíclico de la productividad en el corto plazo que no debe confundirse con cambios permanentes.

La diferenciación de las formas de contratación ayuda a explicar la magnitud de la elasticidad empleo-producto obtenido. Tal relación parece haber sido posible gracias a la flexibilidad que permite la figura del empleo temporal. El empleo *permanente* —aquel que se considera en las series estadísticas basadas en información de los establecimientos industriales⁸—, responde en forma menos directa y rápida a las variaciones del ritmo de actividad. De hecho, su elasticidad es apenas de 0,7 y toma mucho más tiempo en manifestarse. Por el contrario, el empleo temporal parece ser el mecanismo normal a través del cual las empresas han respondido a

⁸ Como la muestra mensual manufacturera basada en empresas medianas y grandes o la *Encuesta anual manufacturera* que registra los empleados a noviembre 30 de cada año. Véase Alberto Corchuelo, *op. cit.*

los requerimientos de mano de obra que generan las fluctuaciones de corto plazo de la producción. La altísima sensibilidad de este tipo de empleo a las variaciones temporales en el nivel de actividad (la elasticidad registrada fue 1,5) permite una alta respuesta del empleo agregado a las fluctuaciones de la economía y explica los sesgos de las estimaciones que excluyen este componente de la demanda laboral.

Por otra parte, los salarios ejercen impactos de diverso signo sobre la dinámica del empleo agregado en diferentes horizontes de tiempo. Como se sabe ampliamente, los salarios, a la vez que elemento significativo de los costos de producción, constituyen una fuente de la demanda agregada. Los distintos enfoques económicos se caracterizan a menudo por concentrar su atención en solo uno de estos aspectos. La evidencia empírica del caso colombiano en la última década indica que ambos efectos pueden identificarse en diferentes períodos de tiempo. En plazos muy cortos, los salarios tienden a moverse en la misma dirección que el empleo, sugiriendo que prima sobre éste un efecto de demanda agregada. En períodos de tiempo mayores prevalece, por el contrario el impacto negativo sobre el empleo de los mayores costos salariales para las empresas. Las estimaciones realizadas muestran que este efecto tarda en manifestarse, pero que es significativo en el largo plazo. Así, el efecto de los mayores salarios sobre el empleo cambia a lo largo del tiempo (véase el panel B del Gráfico 3.3): es positivo en el cortísimo plazo por el efecto de demanda, tiende a ser neutro al cabo de un año, cuando el efecto de demanda agregada ha tendido a agotarse, y se hace negativo en períodos más largos. Al considerar todos los rezagos posibles se identifica una elasticidad empleo-salarios cercana a -0,2 o -0,3, que no es alta para los patrones internacionales⁹.

Los resultados de los determinantes de la dinámica del empleo asalariado son, así, consistentes con la interpretación del tipo de desequilibrios vigente en la economía urbana en la última década que presentamos en la primera sección de este capítulo. En una economía donde predominan restricciones de demanda efectiva en los mercados de bienes, y desempleo cíclico en los mercados laborales, la interrelación entre empleo y actividad es muy estrecha, y la conexión entre empleo y salarios bastante débil.

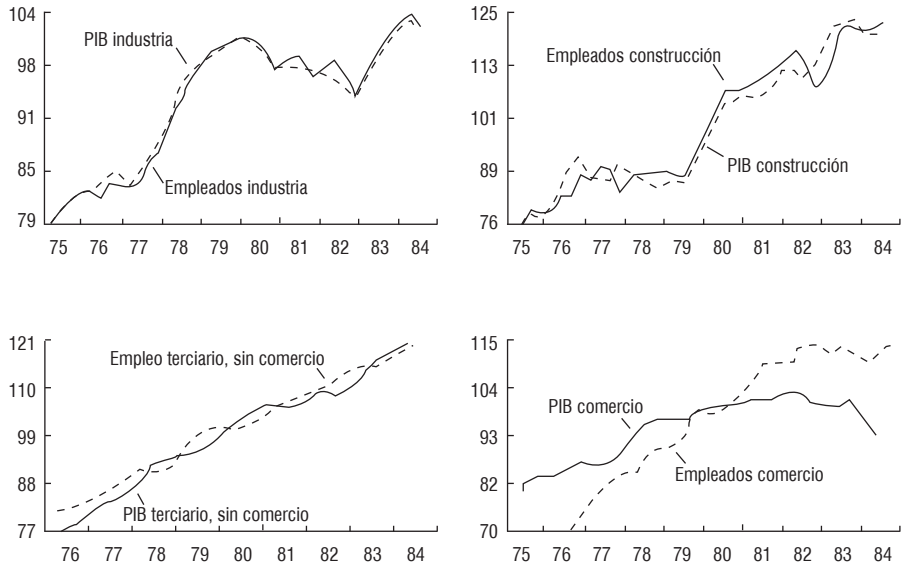
2. LA DINÁMICA SECTORIAL

La composición de la actividad económica ha tenido un efecto igualmente significativo sobre la dinámica del empleo asalariado toda vez que las distintas ramas de

⁹ Véase J. Symonds y R. Layard, "Neoclassical demand for labour functions for six major economies", *Economic Journal*, diciembre de 1984, pp 788-799 que estima elasticidades de -2,6 para Canadá, -2,4 para Japón, -1,8 para Inglaterra, -1,3 para los Estados Unidos, -0,4 para Alemania y -0,3 para Francia.

actividad tienen diferente sensibilidad al ciclo económico, y el empleo responde a distintos determinantes en las diferentes ramas (Gráfico 3.4 y Cuadro 3.3).

GRÁFICO 3.4. EL EMPLEO ASALARIADO Y EL PIB POR RAMAS ECONÓMICAS



Fuente: cálculos Misión de Empleo con datos DNP (PIB) y DANE(empleo).

CUADRO 3.3. FUNCIONES DE LA DEMANDA ASALARIADA POR SECTORES

EMPLEO SECTORIAL	CONSTANTE	PIB	SALARIO	R2	REZAGO MEDIO
1. Industria	0,4 (0,6)	1,01 (4,6)	-0,10 (0,5)	0,90	2
2. Construcción	-1,2 (0,8)	1,09 (3,0)	-0,33 (0,6)	0,85	1,5
3. Comercio	-3,1 (1,1)	0,21 (3,9)	-0,10 (0,1)	0,68	5
4. Transporte	0,1 (0,2)	0,87 (2,0)	0,16 (0,8)	0,87	0,5
5. Financiero	0,3 (0,4)	1,06 (2,9)	-0,13 (0,6)	0,94	1
6. Servicios	-0,2 (0,8)	0,74 (2,7)	0,37 (2,0)	0,96	1,8

Nota: regresiones doble logarítmicas sobre variables trimestrales en el período 1976-1985. Entre paréntesis aparecen las estadísticas *t*. Las ecuaciones de industria, transporte, finanzas y servicios personales han sido estimadas por ajustes parciales mediante la transformación de Koyck, y los coeficientes que se presentan son los que resultan de esta transformación. En construcción y comercio el método de ajuste parcial no dio buenos resultados, por lo que se optó por una simple transformación a mínimos cuadrados generalizados.

Las ramas del sector secundario (industria manufacturera y construcción) tienen, en general, una elasticidad empleo-producto mayor que las del sector terciario, pero también una mayor sensibilidad a los costos salariales. Ello es especialmente significativo para el caso de la construcción, sector que registra la mayor elasticidad, tanto al producto, como a los salarios (véase ecuación 2 del Cuadro 3.2). La similaridad de evolución del empleo asalariado y el PIB sectorial es realmente impresionante¹⁰.

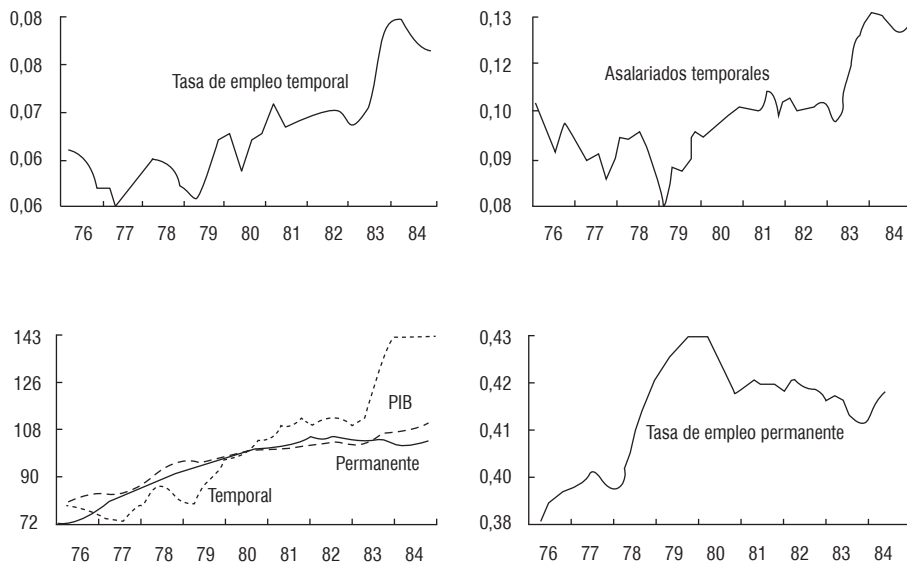
Dentro del sector terciario la diversidad de comportamientos es mayor. En el sector de servicios diferentes al comercio se observa nuevamente una estrecha relación entre la actividad económica y el empleo. Sin embargo, a diferencia del sector secundario, una y otra variable tienen un comportamiento relativamente inercial. Por el contrario, en el comercio existe un comportamiento del empleo casi independiente del ritmo de actividad (su elasticidad empleo-producto es apenas de 0,21). Finalmente, en ninguno de los sectores terciarios hay una sensibilidad estadísticamente significativa del empleo a los costos salariales.

3. EL EMPLEO TEMPORAL

Las fluctuaciones del ritmo de actividad de la última década han traído consigo no solo modificaciones en el nivel de empleo, sino variaciones significativas en las formas de contratación de los trabajadores y, por lo tanto, en la calidad misma de las ocupaciones. Quizá el elemento que deba resaltarse más a este respecto sea la profusión del empleo temporal que se ha registrado en el último quinquenio (Gráfico 3.5). La tasa de empleo permanente (o proporción de la población en edad de trabajar que está empleada bajo esa forma) ha sido procíclica. Por el contrario, la tasa de empleo temporal ha aumentado en forma constante desde finales de los años setenta.

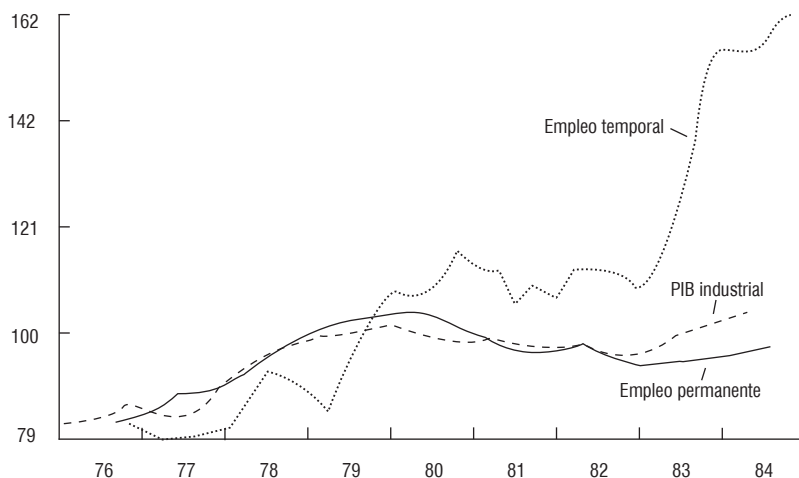
¹⁰ Máxime cuando provienen de fuentes de información totalmente independientes: Las encuestas de hogares y las cuentas nacionales trimestralizadas.

GRÁFICO 3.5. RASGOS BÁSICOS DEL EMPLEO TEMPORAL



Fuente: Misión de empleo. Basado en las encuestas de hogares.

La temporalidad ha aumentado especialmente entre los asalariados del sector privado, donde pasó de representar el 10% de la fuerza de trabajo en 1980 a un 15% en 1985. Dentro del sector privado, la industria manufacturera fue el sector que registró el mayor incremento relativo del empleo temporal. De hecho, prácticamente todo el empleo creado en este sector en los últimos tres o inclusive cinco años (véase Gráfico 3.6) ha sido bajo esta modalidad de contratación.

GRÁFICO 3.6. EMPLEO PERMANENTE Y TEMPORAL EN LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL

Fuente: Misión de Empleo (promedios móviles).

El fenómeno de la temporalidad del empleo en la industria registra, al parecer, múltiples dimensiones¹¹. En primer lugar, ha sido un mecanismo de contratación de personal para atender las fluctuaciones temporales del nivel de actividad, especialmente en las empresas pequeñas. En segundo lugar, su aumento parece una respuesta racional de los empresarios en la búsqueda de mayor flexibilidad en la mano de obra. La racionalidad parece estar relacionada más con la incertidumbre sobre el nivel de actividad, que con los costos salariales, pues no parece existir a este último respecto un diferencial importante entre una y otra forma de contratos (especialmente cuando la mano de obra se contrata a través de agencias temporales, lo cual ocurre más o menos en la mitad de los casos). En tercer lugar, no podría rechazarse la hipótesis de que el aumento de la temporalidad haya sido, en alguna medida el resultado de un proceso de racionalización del uso de fuerza de trabajo, en la búsqueda de una mayor flexibilidad permanente en la contratación de mano de obra.

Aunque el fenómeno señala la existencia de mecanismos flexibles en la contratación, amparados en buena medida en el código laboral, también indica que un mecanismo como este conduce a una excesiva inestabilidad de la mano de obra en el mercado. Igualmente, el fenómeno de la temporalidad ha generado una nueva relación entre la actividad económica y el empleo: aunque la *magnitud* del empleo depende más estrechamente del nivel de la actividad económica, la *calidad* del primero depende

¹¹ Véase para un análisis detallado de este problema el trabajo de Alberto Corchuelo ya citado.

en gran medida de la estabilidad del ritmo de crecimiento. Una actividad económica excesivamente fluctuante en períodos cortos puede inducir —y de hecho ha producido en los últimos años— fragilidad e inestabilidad en los mercados de trabajo.

4. EL SUBEMPLEO Y LA MOVILIDAD DE LA FUERZA LABORAL ASALARIADA

A. CONCLUSIONES DE INVESTIGACIONES ANTERIORES

La investigación económica en el país ha llegado a tres conclusiones básicas sobre el carácter de la movilidad de la fuerza de trabajo urbana¹². En primer término, la movilidad entre ocupaciones con distintas modalidades contractuales, esto es, entre empleos asalariados e independientes, es baja pero no inexistente. El componente más destacado de esta movilidad es el movimiento de doble vía, que al parecer se da a lo largo del ciclo de vida, entre los sectores formal e informal. Los análisis existentes indican que una gran parte de los colombianos comienzan su ciclo laboral en pequeños establecimientos, se desplaza durante la edad más productiva (25-45 años) hacia el sector formal en calidad de asalariados y tienden a terminar como trabajadores independientes. La evidencia estadística indica igualmente que los desequilibrios del mercado de trabajo asalariado se transmiten a los mercados no asalariados a través de desplazamientos de la fuerza de trabajo. Sin embargo, la experiencia laboral —que se requiere intensivamente en algunos trabajos independientes— y el acceso a un capital mínimo limitan la movilidad en el corto plazo hacia actividades independientes. La existencia de barreras diferentes a la movilidad es lo que permite la existencia de modalidades distintas de comportamiento entre sectores, según veremos más adelante.

En segundo lugar, la movilidad de trabajadores entre las distintas ramas de actividad es creciente, especialmente entre los trabajadores asalariados. Como en el caso anterior esta movilidad tiene dos componentes: uno de largo plazo y otro coyuntural. En el largo plazo la urbanización fue el principal mecanismo impulsor de la movilidad laboral desde actividades primarias —como la agricultura— hacia actividades urbanas —como las de las ramas secundarias o terciarias—. Esta fue la principal expresión de movilidad laboral en los años cincuenta y sesenta, toda vez

¹² Véase en particular, Bernardo Kugler, Alvaro Reyes y Marta I. de Gómez, *Educación y mercado de trabajo urbano en Colombia* (monografía CCRP, núm. 10), mayo, 1979; Ulpiano Ayala, *Comparación intertemporal de las estadísticas sobre fuerza laboral* (informe presentado a la OIT), CEDE, 1981; Hugo López, *op. cit.*; José Antonio Ocampo y Leonardo Villar “Evolución del régimen de cesantías del sector privado”, *Desarrollo y Sociedad*, Cuaderno núm. 5, noviembre, 1982.

que la fragmentación de los mercados laborales urbanos en aquella época dificultaba las siguientes expresiones de movilidad urbana. Con la modernización de los mercados laborales que ha registrado el país en las dos últimas décadas, la movilidad entre distintos sectores urbanos se hizo más importante.

En tercer término, la rotación de trabajadores asalariados entre empresas es muy alta. Las firmas más pequeñas adoptan de hecho una estrategia de cambiar frecuentemente su personal —“trabajadores ocasionales”— según lo han caracterizado algunos autores¹³. Este hecho explica la bajísima antigüedad de los asalariados en empresas de menos de diez trabajadores: menos de tres años de acuerdo con la encuesta de hogares del DANE de junio de 1984. En las empresas más grandes tiende a haber mayor estabilidad —“trabajadores de carrera”—, pero la alta proporción de trabajadores con historias ocupacionales cortas (debido a la estructura demográfica del país y a la reciente incorporación de la mujer al mercado laboral), entre otros factores, explican también por qué la antigüedad es inferior a cinco años en las empresas de más de diez trabajadores, y sólo alcanza niveles superiores (siete años o más) en compañías relativamente grandes.

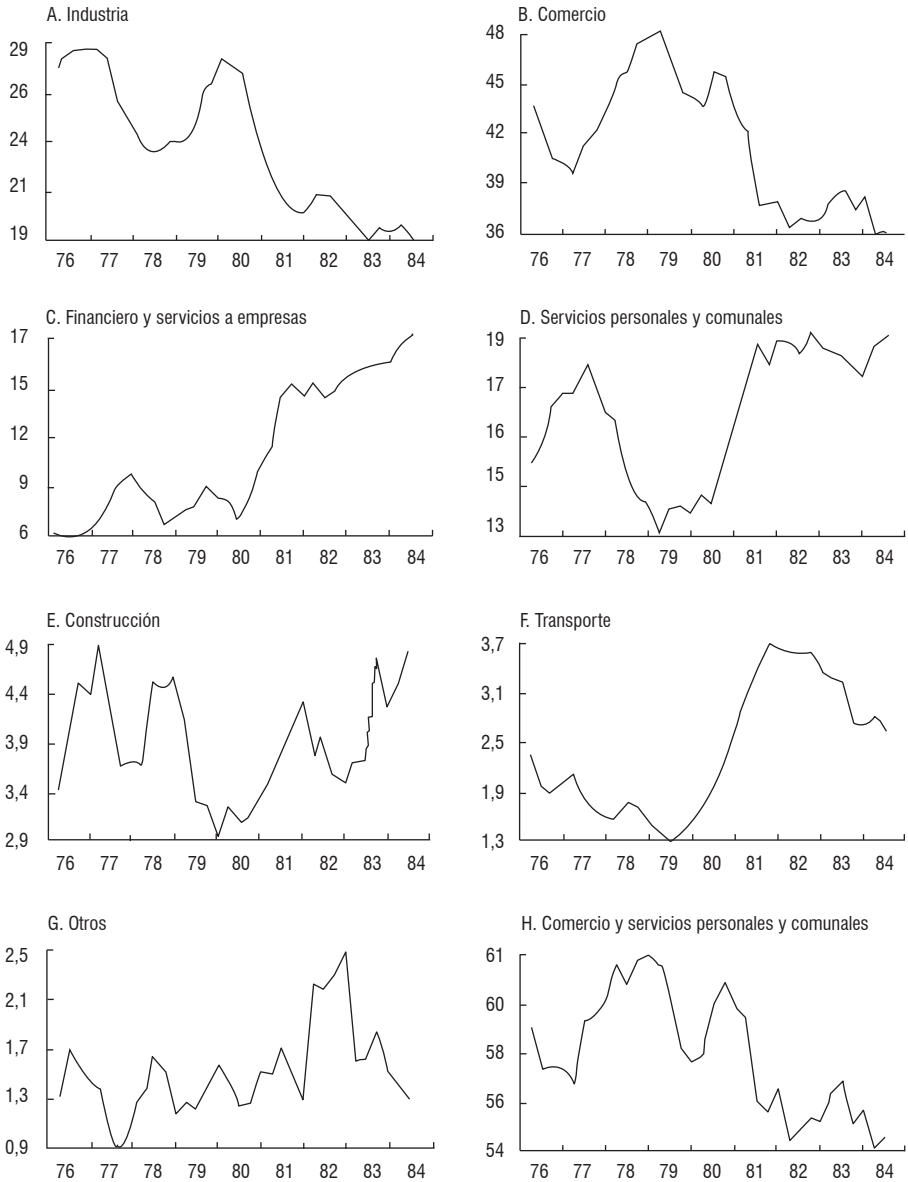
B. FORMAS DE LA MOVILIDAD: LA EVIDENCIA EMPÍRICA DE LA ÚLTIMA DÉCADA

La evidencia empírica recolectada en la década anterior permite complementar las conclusiones anteriores, al evidenciar las formas a través de las cuales se expresa la movilidad de los trabajadores asalariados. Pueden distinguirse básicamente tres modalidades distintas.

La vinculación de nuevos contingentes de trabajadores ha constituido una primera forma de movilidad, que permite moldear la fuerza laboral a las condiciones del mercado, ya que se trata de las personas cuyo comportamiento está menos restringido por la propia historia laboral. El examen de los sectores a los cuales aspiran vincularse laboralmente por primera vez los colombianos es un indicio de esta fuente de movilidad (Gráfico 3.7). La composición sectorial de los aspirantes se ha modificado sensiblemente con el ciclo económico. Los aspirantes perciben las oportunidades cambiantes del comercio y la construcción a lo largo del tiempo, y las mayores posibilidades que se abren en sectores como transporte y servicios personales comunales. También captan el deterioro cada vez mayor de las oportunidades de empleo en la industria. Perciben, por último, la proliferación de nuevas formas de contratación a través de empresas que prestan servicios a las empresas (bien sea empresas de servicio temporal u otra clase de servicios) y se clasifican dentro del llamado sector financiero.

¹³ Arthur Okun, *Prices and Quantities*, Washington: Brooking Institution, 1981.

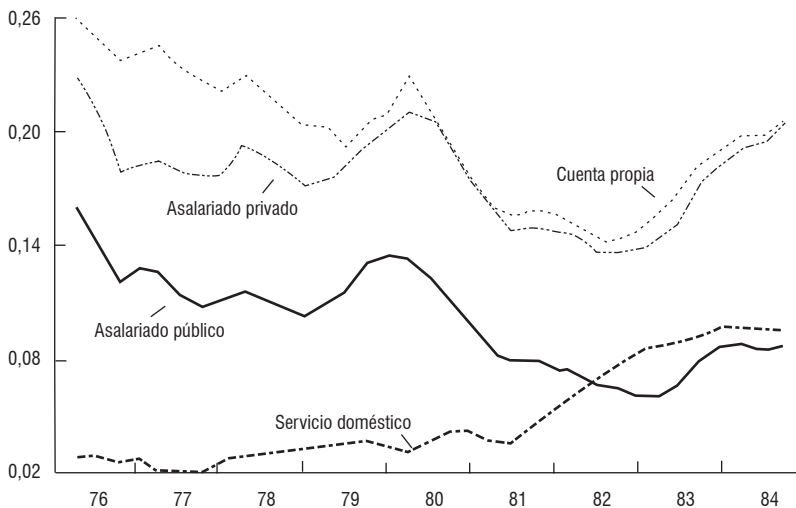
GRÁFICO 3.7. COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LOS ASPIRANTES A EMPLEO



Fuente: Misión de empleo. Proporción de los aspirantes total.

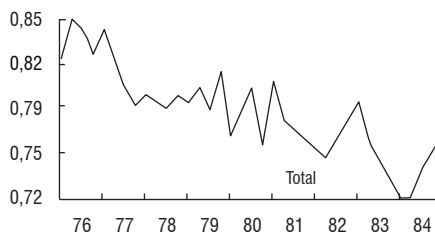
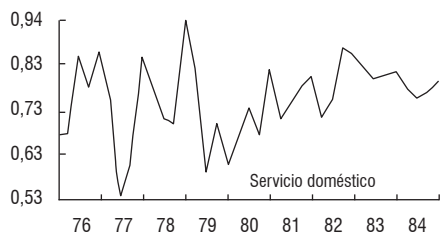
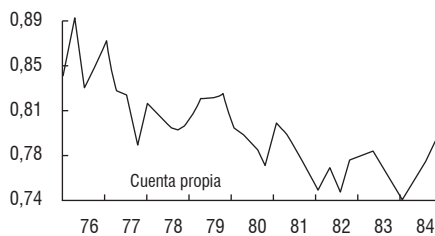
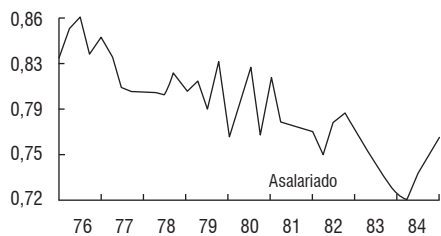
GRÁFICO 3.8. CARACTERIZACIÓN DEL SUBEMPLEO

A. SUBEMPLEO COMO PROPORCIÓN DEL EMPLEO OCUPACIONAL



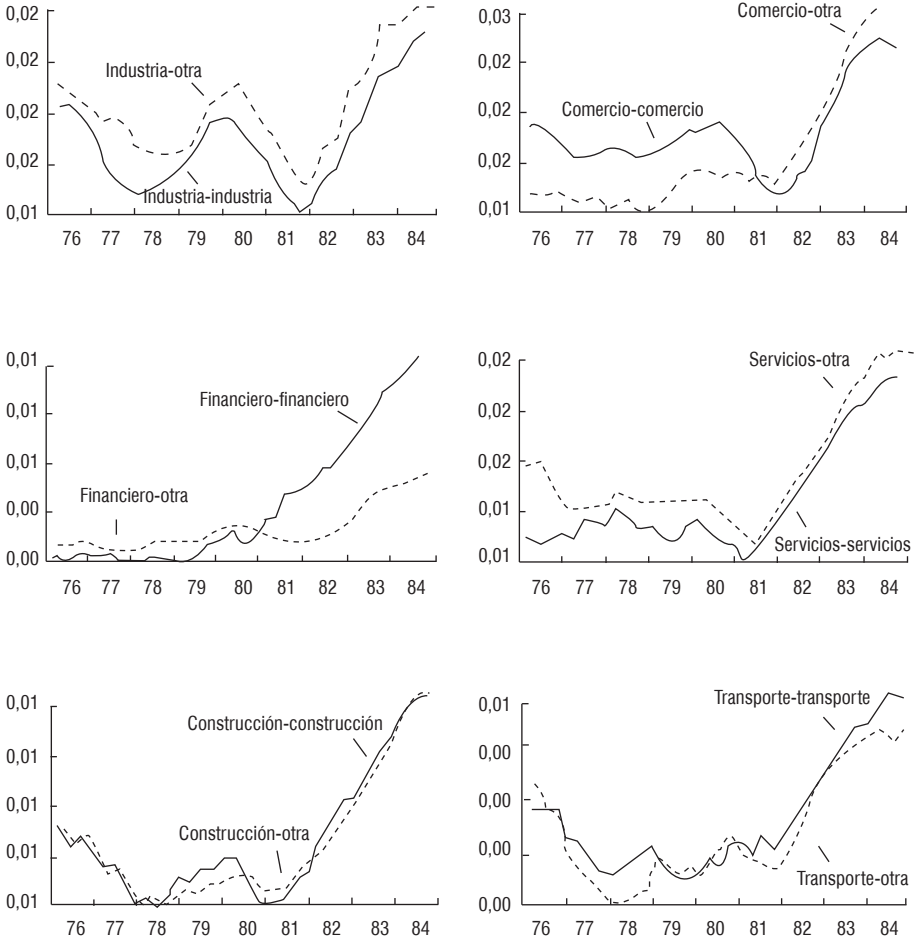
Fuente: Misión de Empleo, Subempleo empleo total, promedio de 3 períodos.

B. PORCENTAJE DEL SUBEMPLEO DEBIDO A INGRESOS INSUFICIENTES



Fuente: Misión de Empleo.

GRÁFICO 3.9. MOVILIDAD SECTORIAL APARENTE DE LOS CESANTES



Nota: proporción de la PEA de los que perdieron su puesto o lo buscan en cada sector.

La movilidad de las personas que ya han estado ocupadas se da, a su vez, bajo dos modalidades. Al parecer no todos los cambios de ocupación pasan por un estado de desempleo abierto. Las cifras indican que solo una cuarta parte de las personas que cambian de empleo experimentan un período intermedio de desocupación. La forma más frecuente desde la cual se obtiene un empleo es desde otro empleo. Una forma de captar esta “búsqueda de empleo desde el empleo” es a través de las mal llamadas cifras de subempleo. Estas, antes que reflejar un empleo objetivamente de mala calidad —los ingresos medios de los llamados

subempleados no son menores que los de los otros trabajadores—, reflejan la movilidad deseada de los actualmente ocupados. Dicha movilidad potencial es considerablemente alta —al menos uno de cada seis colombianos ocupados la manifestó activamente en la última década—, fluctúa de acuerdo con las oportunidades de empleo en el mercado y la tasa de participación, y está cada vez menos relacionada con la percepción de ingresos insuficientes (véase Gráfico 3.8).

Por último, una expresión final de movilidad es aquella que resulta del deseo de los cesantes de buscar empleo en ramas de actividad diferentes a aquellas en las cuales perdieron el puesto anterior. Las cifras sugieren que la movilidad de los cesantes es considerable con todo y ser la categoría del mercado que expresa la menor maleabilidad de la fuerza de trabajo (véase Gráfico 3.9). La industria ha sido el principal expulsor neto de trabajadores en toda la década anterior. El comercio fue un receptor neto de cesantes hasta 1980 y posteriormente un expulsor neto de mano de obra. Los cesantes de la construcción y transporte tuvieron menos desplazamientos hacia otros sectores. Finalmente, una proporción creciente de los cesantes —especialmente a partir de 1980— buscó empleo en el sector de servicios a las empresas, reflejando la recomposición de las modalidades de contratación que ya fue mencionada.

5. EL ROL DEL SECTOR PÚBLICO

El tamaño del empleo público en Colombia no aparece sobredimensionado a la luz de la experiencia de otros países que han pasado por, o están actualmente en una etapa similar de desarrollo. En efecto, si se compara con los patrones internacionales, la generación de empleo del sector público es relativamente baja. Los empleados de la administración pública eran en 1980 aproximadamente 700.000 en todo el país (697.080 de acuerdo con la información de establecimientos —véase Cuadro 3.4— y 695.943 según la *Encuesta nacional de hogares* de junio de 1980). Para 1986, los empleados de la administración pública aumentaron a 732.000, y los empleados públicos totales (incluyendo las empresas públicas financieras y no financieras, pero excluyendo el Ejército) eran algo más de 900.000 (véase Cuadro 3.4), que constituye una cifra sensiblemente inferior a la prevista en las comparaciones internacionales¹⁴.

¹⁴ Véase Peter Heller y Alan Tait, *Government Employment and pay: Some International Comparisons*, Fondo Monetario Internacional, marzo de 1984, especialmente el Cuadro 16 de la p. 31, donde se esperaría para 1980 un nivel de 1.116.000 empleados de Estado acorde a nuestras características de desarrollo. Para una revisión de estas comparaciones internacionales véase Jorge Iván González “Evolución del empleo público en Colombia” 1964-1986”, Universidad Nacional y Departamento Administrativo del Servicio Civil, informe a la Misión de Empleo, junio de 1986. Debido a diferencias en las fuentes, las cifras sobre el empleo público citadas aquí no coinciden con las utilizadas en el capítulo 6 de este informe.

CUADRO 3.4. EL EMPLEO DEL SECTOR PÚBLICO

AÑOS	NACIÓN	DEPARTAMENTOS	MUNICIPIOS	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	RESTO SECTOR PÚBLICO	TOTAL EMPLEO PÚBLICO
1976	479.717	78.692	26.288	584.697	140.536	725.233
1977	497.202	86.536	27.177	610.855	148.209	759.064
1978	517.612	90.012	27.341	634.965	152.914	787.879
1979	540.622	94.919	27.813	663.354	166.398	829.752
1980	565.795	104.648	26.637	697.080	177.037	874.117
1981	579.592	107.229	27.348	714.169	177.168	891.337
1982	593.231	107.813	27.838	728.882	180.133	909.015
1983	595.839	107.077	27.837	730.753	182.312	913.065
1984	601.743	104.905	27.299	733.947	184.100	918.047
1985	597.962	105.068	27.386	730.416	182.943	913.359
1986	599.910	104.704	27.147	731.761	183.546	915.307

Nota: la información para departamentos y municipios se obtuvo mediante encuesta realizada por el DASC a cada entidad. El resto del sector público incluye empresas públicas financieras y no financieras, y el empleo se calcula en forma indirecta a partir de la nómina.

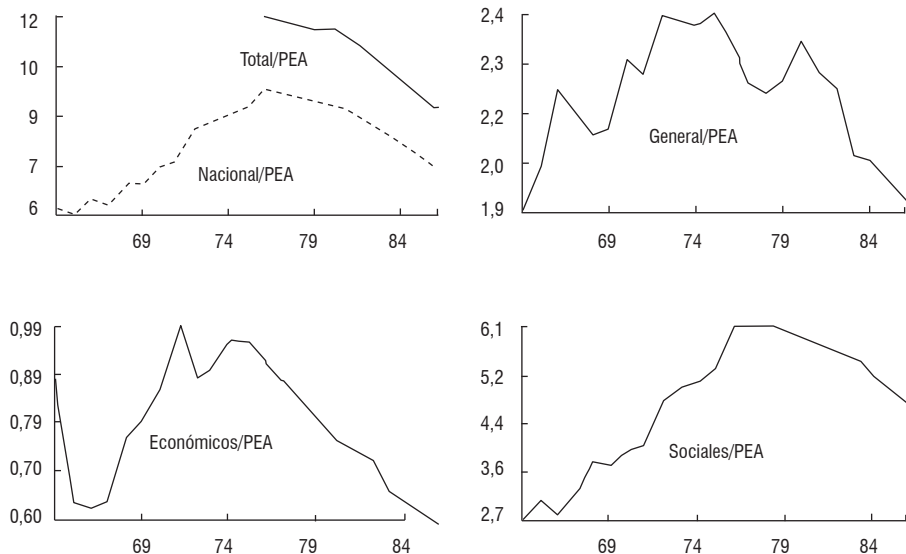
Fuente: Jorge Iván González, "La evolución del empleo en el sector público, 1964-1986", Universidad Nacional y Servicio Civil, informe a la Misión de Empleo, julio de 1986.

Por otra parte, la generación de empleo público ha tenido un ritmo de crecimiento relativamente bajo y estable en la última década. En efecto las cifras indican que, después de crecer a una tasa anual de 8,2% en la segunda parte de los años sesenta y en el primer quinquenio de los setenta, el empleo público creció en los últimos diez años a un ritmo del 2,8% anual, tanto en las grandes ciudades como en el resto del país. Ello condujo (véase Gráfico 3.10) a que el sector público perdiera participación en el empleo urbano. Esta reducción fue más importante en las áreas sociales del sector público (como salud y educación), aunque también se registró en la administración pública general y en las áreas económicas. No obstante, a pesar de ser relativamente baja, esta tasa de crecimiento fue bastante estable en un período de agudas fluctuaciones cíclicas en el empleo asalariado de la economía.

La generación de empleo por parte del sector público es considerablemente mayor en los sectores de la población con mayores niveles educativos: 3,0% del total del empleo en el país para las personas sin educación, 5,4% para aquellas con educación primaria, 12,4% para trabajadores con secundaria y 29,6% para personas con educación superior. Estas participaciones son mayores si solo se considera el empleo asalariado: 7%, 10%, 23% y 46% para cada uno de estos

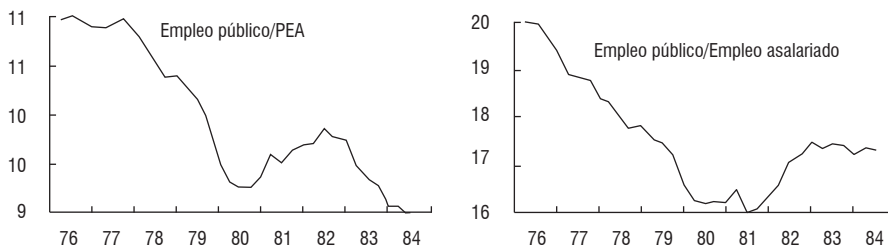
GRÁFICO 3.10. CARACTERIZACIÓN DEL EMPLEO PÚBLICO

A. EL EMPLEO PÚBLICO COMO PROPORCIÓN DE LA PEA URBANA



Fuente: Evolución del empleo público en Colombia. Informe a la Misión de Empleo, Departamento Administrativo del Servicio Civil, 1986.

B. PRESENCIA DEL EMPLEO PÚBLICO EN LOS MERCADOS DE TRABAJO URBANO



Fuente: DANE, datos para cuatro ciudades.

niveles educativos¹⁵. Ello indica que si bien uno de cada cinco empleos asalariados urbanos se concentran en el sector público (entre 1976 y 1985 tal proporción fue en promedio del 18%), su presencia es mayor en los grupos de mayores ingresos.

B. EL EMPLEO NO ASALARIADO

Si el rasgo básico del mercado laboral propiamente dicho —esto es, del componente asalariado— es la estrechísima relación que guarda el empleo con la dinámica de la actividad económica (ilustrada con detalle en las secciones anteriores) la peculiaridad del empleo no asalariado reside en la muy tenue relación que presenta su crecimiento con el ciclo económico. En efecto, el empleo no asalariado creció en los últimos diez años a una tasa anual promedio de 6,1%, que se mantuvo aproximadamente igual antes y después del período recesivo que comenzó en 1980 (véase el Cuadro 3.5 y el Gráfico 3.11). Es decir, las fluctuaciones de la economía en este período tuvieron poca relación con el monto de crecimiento del empleo no asalariado.

CUADRO 3.5. CRECIMIENTO ANUAL DEL EMPLEO URBANO

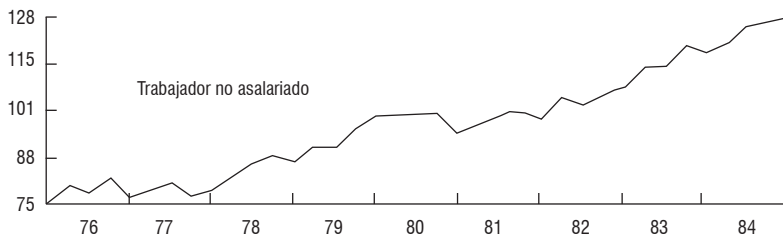
	1976-1980	1980-1985	1976-1985
I. No asalariado	6,1	6,1	6,1
A. Cuenta propia	7,8	6,1	7,3
B. Patronos	13,4	5,7	3,2
C. Servicio doméstico	-2,8	6,1	0,8
D. Trabajadores familiares	9,1	9,5	7,0
II. Asalariado	6,8	2,0	4,5
A. Privado	7,7	2,0	4,9
B. Público	2,8	2,8	2,8
Total	7,0	3,6	4,9

Nota: se presentan las tasas de crecimiento para los períodos 1976(I)-1980(I) y 1980(II)-1985(II) derivados de regresiones semilogarítmicas contra el tiempo. Esta forma de cálculo impide que las tasas de los diferentes subperíodos sean necesariamente consistentes con las tasas del período completo.

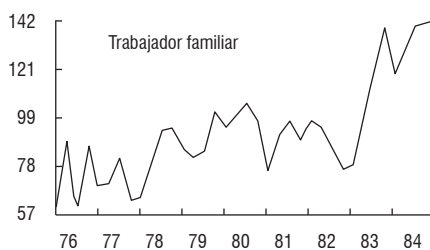
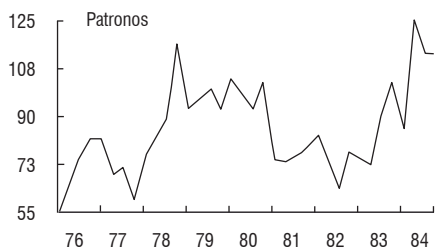
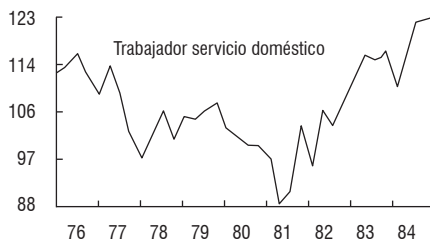
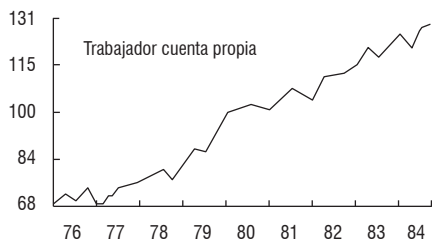
¹⁵ Véase Carrizosa, *op. cit.*

GRÁFICO 3.11. DINÁMICA DEL EMPLEO NO ASALARIADO, 1975-1985

A. EVOLUCIÓN AGREGADA (ÍNDICE 1980 = 100)



B. EVOLUCIÓN POR POSICIONES OCUPACIONALES



Fuente: cálculos Misión de Empleo.

Sin embargo, esta dinámica relativamente inercial no puede ser interpretada como un síntoma de su independencia frente a la evolución de la economía. Al desagregar los componentes del empleo no asalariado se descubre que en realidad coexisten posiciones ocupacionales de comportamiento disímil que reflejan conexiones evidentes —aunque de diverso carácter— con la actividad económica.

1. EL EMPLEO INDEPENDIENTE

Los trabajadores por cuenta propia y los pequeños patronos constituyen el grupo de empleo propiamente independiente de la economía, pues se encuentran más directamente vinculados al mercado de bienes, sin mediar la presencia de regulaciones laborales.

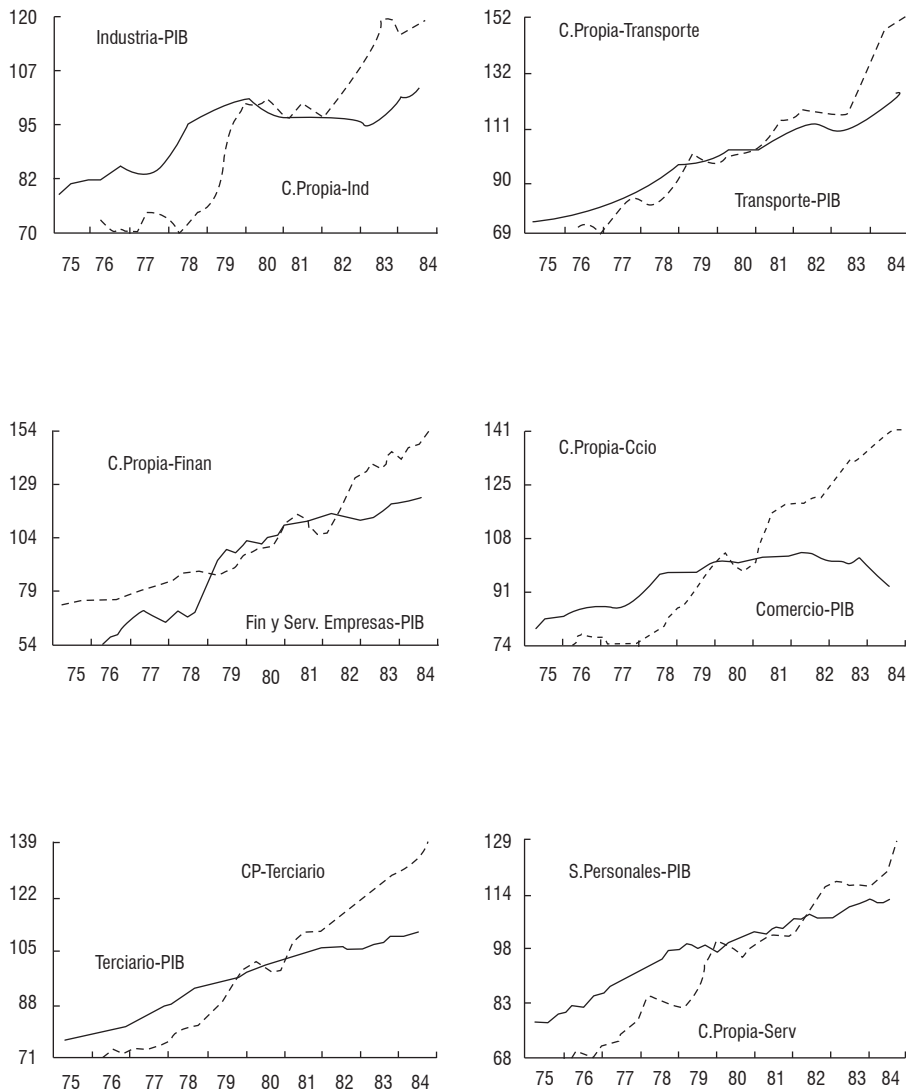
El empleo de los pequeños patronos tiene una conexión estrecha con los ciclos de la actividad económica, hasta el punto que puede aquel considerarse un indicador por excelencia de este (véase Gráfico 3.11): disminuyó fuertemente durante las recesiones pequeñas (1977) y grandes (1980-1983) y creció rápidamente durante las recuperaciones posteriores de la actividad económica.

La dinámica del empleo de los cuenta propia, que presenta aparentemente la mayor inercia, ya sea a nivel agregado o por sector económico (véanse los gráficos 3.11 y 3.12), es en realidad la expresión de dos conjuntos de trabajadores, con un comportamiento enteramente diferente. El primero está caracterizado por la ausencia de barreras a la entrada, ya sea de tipo financiero (capital disponible), humano (calificación y experiencia), o tecnológicas, y lo limitado de la elasticidad ingreso de su demanda. Son en gran parte una alternativa precaria de subsistencia para la población más desfavorecida¹⁶. El segundo tipo de actividades se caracteriza por la presencia de importantes barreras a la entrada. Su tecnología —ya sea productiva o humana— que aprovecha las ventajas de la pequeña escala, le permite responder con bienes y servicios de calidad ante una demanda elástica al ingreso. Son una alternativa eficaz frente al empleo asalariado y a la colocación de pequeños ahorros de trabajo en el mercado financiero.

La dinámica del empleo frente al ciclo económico es dispar en cada uno de estos segmentos. En las actividades precarias el empleo es contracíclico, mientras que en las eficaces evoluciona en forma más acorde con el ritmo de actividad económica. El carácter aparentemente acíclico o inercial de la ocupación por cuenta propia es, así, el resultado de la coincidencia de estas dinámicas cíclicas dispares.

¹⁶ Para un análisis cuidadoso de la dinámica del empleo no asalariado, véase López *et al.*, *op. cit.*

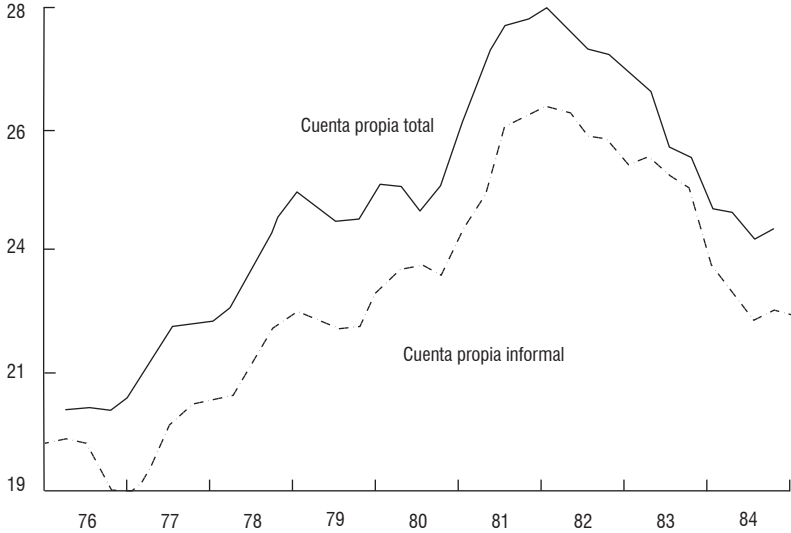
GRÁFICO 3.12. EL EMPLEO CUENTA PROPIA Y EL PIB POR RAMAS ECONÓMICAS



Fuente: cálculos Misión de Empleo con datos del DNP (PIB) y DANE (empleo).

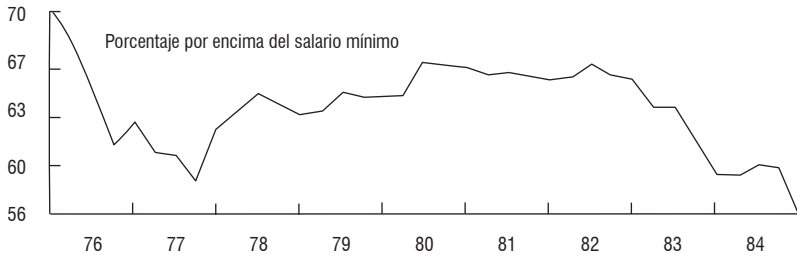
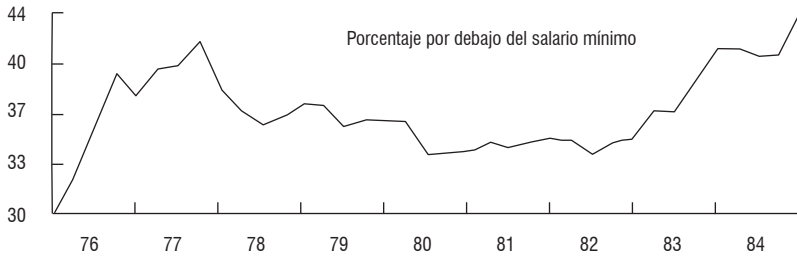
GRÁFICO 3.13. INGRESOS POR CUENTA PROPIA Y EMPLEO NO ASALARIADO

A. EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS POR CUENTA PROPIA



Fuente: Misión de Empleo. Miles de pesos de 1985.

B. EMPLEO NO ASALARIADO POR RANGOS DE INGRESO



Fuente: Misión de Empleo.

Por otra parte la evolución de los salarios reales en la economía es un elemento que pudo haber jugado un papel importante en el rápido crecimiento del empleo independiente en la última década, ejerciendo su influencia simultáneamente por el lado de la oferta y la demanda. Los mayores salarios reales pudieron haber impulsado formas de contratación alternativas por parte de los empresarios. No obstante, la dinámica de la masa salarial —asociada en gran medida con la evolución de la tasa de salarios— parece igualmente asociada con las oportunidades de empleo por cuenta propia, ya que en las actividades de este tipo de trabajadores prima la producción de bienes de consumo popular. Un elemento adicional que pudo haber jugado algún papel en la dinámica del empleo por cuenta propia es el tecnológico. En efecto, una creciente gama de actividades puede ser realizada crecientemente a pequeña escala, según lo evidencia la experiencia de múltiple países.

Así pues, aunque heterogéneo en su composición, el empleo por cuenta propia ha sido un tanto ajeno al ciclo económico en la última década. Las fluctuaciones de la actividad económica se manifestaron, principalmente, en una recomposición de actividades de distintas calidades y —en forma fundamental y consistente con lo anterior— en la variación de los ingresos reales. El Gráfico 3.13 permite ilustrar estos dos aspectos.

En las épocas de auge del mercado, el empleo precario (aquel con remuneraciones menores al mínimo) tiende a ser desplazado por el empleo mejor remunerado (con remuneraciones superiores) y con ello, las remuneraciones reales de los cuenta propia tienden a moverse en la misma dirección que el ciclo de actividad: ascenso en los auges y descenso durante los períodos recesivos. De esta forma, la reducción de los ingresos reales de estos trabajadores durante el período de crisis laboral 1982-1985 —de al menos 25%— es el equivalente a la irrupción del desempleo en el mercado asalariado.

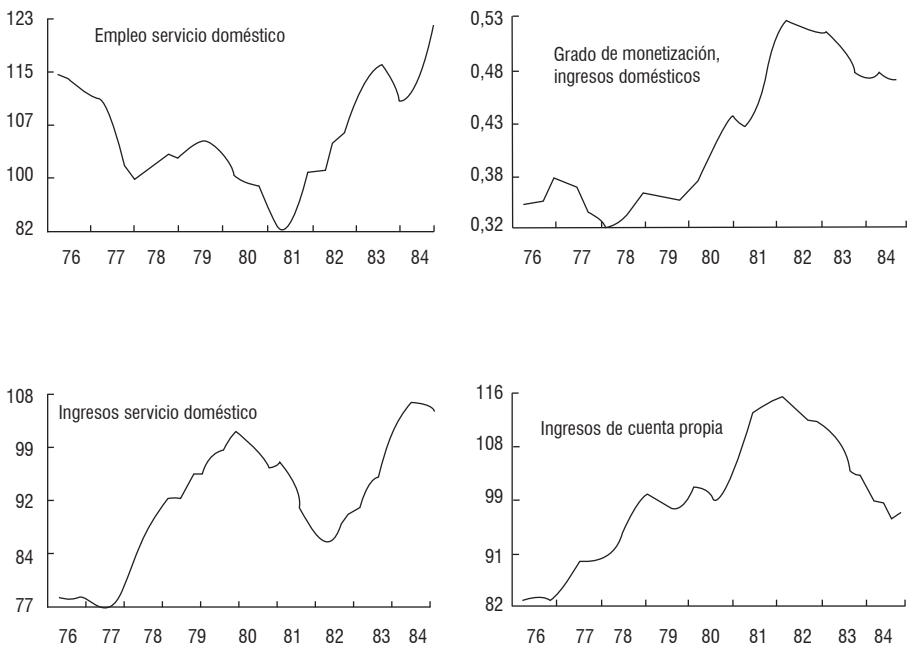
2. *EL EMPLEO CONTINGENTE*

Según vimos anteriormente, el servicio doméstico y el trabajo familiar tienen un comportamiento inverso al ritmo de actividad económica. El caso es particularmente claro en el servicio doméstico. La dinámica de este tipo de empleo refleja el influjo simultáneo de tendencias de largo plazo y factores coyunturales. El proceso de modernización de los mercados laborales ha significado, en el largo plazo, la desaparición paulatina del servicio doméstico y la transformación de su sistema de remuneraciones. Entre 1964 y 1980 el número de personas dedicadas al servicio doméstico tendió a reducirse sistemáticamente en términos absolutos, y el uso de pagos en especie fue dando paso a la monetización creciente de las remuneraciones. La continuidad de estas transformaciones de largo plazo estuvo

sujeta, en la última década, a los avatares de la creación de alternativas de empleo en otros sectores de la economía.

El servicio doméstico funcionó en la última década, entonces, como un mercado residual. En el quinquenio expansivo inicial, el empleo descendió en términos absolutos (véase Gráfico 3.14) y las remuneraciones reales aumentaron considerablemente en medio de una rápida monetización. En el quinquenio recesivo subsiguiente se revirtieron parcialmente algunas de estas tendencias: el empleo volvió a aumentar, los salarios reales siguieron el ciclo económico y el grado de monetización de las remuneraciones volvió a disminuir.

GRÁFICO 3.14. ASPECTOS BÁSICOS DEL EMPLEO DOMÉSTICO



Nota: Índices 1980 = 100, promedios móviles.

C. EL ROL DEL SECTOR INFORMAL

Una apreciación del rol del sector informal en los mercados de trabajo puede hacerse consultando a los dos significados con los cuales se asocia usualmente dicho concepto: la pequeña escala y la sensibilidad a las fuerzas del mercado por el alcance limitado de reglamentaciones de todo tipo. En el primer sentido, el concepto sirve para ilustrar la atomicidad del mercado de trabajo. Las cifras recientes indican que al menos cinco de cada nueve trabajadores en las grandes ciudades están vinculados a establecimientos de menos de diez trabajadores. En las diez grandes áreas metropolitanas parecen existir hoy en día al menos 1.200.000 unidades de tipo informal. Mirado desde el punto de vista opuesto, los establecimientos grandes —con más de cien trabajadores incluyendo los trabajadores estatales— emplean algo menos de uno de cada cuatro trabajadores. La informalidad en este sentido es un fenómeno generalizado en el sector urbano, pues es elevado en casi todas las ramas de actividad (véase el Cuadro 3.6). Sin embargo, solo tres ramas concentran el 80% del empleo informal: comercio, servicios e industria manufacturera.

**CUADRO 3.6. DISTRIBUCIÓN Y PESO SECTORIAL DEL EMPLEO INFORMAL URBANO
4 ÁREAS METROPOLITANAS PRINCIPALES, JUNIO-1984 (PORCENTAJES)**

	EMPLEO TOTAL	EMPLEO INFORMAL	INDICADORES DE INFORMALIDAD DEL EMPLEO			
			INFORMALIDAD	EN EMPRESAS 10 PERSONAS	EN EMPRESAS 5 PERSONAS	TRABAJADO- RES SOLOS
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
A. Actividades no especificadas	0,0	0,0	36,3	36,3	10,4	0,0
B. Agricultura/caza/silvicultura/pesca	1,1	1,1	55,1	54,2	44,1	15,8
1. Agricultura/caza	1,1	1,1	54,2	53,1	42,7	13,5
2. Silvicultura/extracción madera	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	0,0
3. Pesca	0,0	0,0	78,2	78,2	78,2	71,1
C. Explotación de minas y canteras	0,4	0,0	13,4	12,3	7,0	3,7
1. Minas carbón	0,2	0,0	6,6	4,1	8,4	0,0
2. Petróleo y gas natural	0,1	0,0	5,7	5,7	2,8	0,0
3. Minerales metálicos	0	0,0	10,6	10,6	10,6	10,6
4. Otros minerales	0	0,0	60,1	60,1	33,8	25,1

**CUADRO 3.6. DISTRIBUCIÓN Y PESO SECTORIAL DEL EMPLEO INFORMAL URBANO
4 ÁREAS METROPOLITANAS PRINCIPALES, JUNIO-1984 (PORCENTAJES)
(CONTINUACIÓN)**

	EMPLEO TOTAL	EMPLEO INFORMAL	INDICADORES DE INFORMALIDAD DEL EMPLEO			
			INFORMALIDAD	EN EMPRESAS 10 PERSONAS	EN EMPRESAS 5 PERSONAS	TRABAJADO- RES SOLOS
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
D. Industria manufacturera	24,9	19,4	42,3	42,3	32,9	11,9
1. Alimentos/bebidas/tabaco	3,6	2,6	39,1	39,0	29,4	4,6
2. Textiles/cuero	9,2	8,6	50,6	50,5	41,5	20,0
3. Madera/muebles	2,0	2,7	72,4	72,4	58,1	16,7
4. Papel/imprenta/editorial	1,6	0,9	30,9	31,6	21,1	4,3
5. Quím/derivados petróleo y carbón/caucho	2,6	0,6	11,8	11,7	5,9	0,6
6. Minerales no metálicos	1,0	0,7	36,2	35,9	26,3	4,9
7. Metálicas básicas	0,4	0,2	23,8	24,9	12,7	2,7
8. Maquinario/equipo p. metálicos	3,7	2,3	33,0	33,0	23,3	7,3
9. Otras manufacturas	0,6	0,9	76,8	76,8	68,0	31,3
E. Electricidad/gas/agua	0,7	0,0	1,9	1,9	1,3	1,3
1. Electricidad/gas/vapor	0,5	0,0	2,8	2,8	1,9	1,8
2. O. Hidráulico y suministro agua	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
F. Construcción	6,8	7,3	58,4	59,0	49,1	21,4
G. Comercio y hotelería	25,2	35,4	76,0	75,8	66,0	29,4
1. Comercio al por mayor	0,9	0,7	44,7	44,4	31,2	6,1
2. Comercio al por menor establecimientos	17,8	24,5	74,7	74,4	65,6	27,6
3. Restaurantes y hoteles	3,8	5,3	76,2	75,9	57,4	11,3
4. Comercio callejero	2,8	4,8	94,4	94,4	91,2	72,6
H. Transporte/almacenamiento/ comunicaciones	6,1	5,8	51,6	51,6	48,6	34,0
1. Transporte y almacenamiento	5,6	5,7	55,8	55,7	52,6	36,8
2. Comunicaciones	0,5	0,0	3,4	4,2	2,6	1,7
I. Finanzas/seguros/bienes inmuebles/servicios a las empresas	7,3	3,7	27,8	38,3	32,1	14,5
1. Establecimientos financieros	2,1	0,1	3,4	3,6	2,1	0,2
2. Seguros	0,6	0,2	1,7	16,7	12,0	2,4
3. Bienes inmuebles y servicios a empresas	4,6	3,4	40,2	56,5	48,0	22,5

**CUADRO 3.6. DISTRIBUCIÓN Y PESO SECTORIAL DEL EMPLEO INFORMAL URBANO
4 ÁREAS METROPOLITANAS PRINCIPALES, JUNIO-1984 (PORCENTAJES)
(CONTINUACIÓN)**

	EMPLEO TOTAL	EMPLEO INFORMAL	INDICADORES DE INFORMALIDAD DEL EMPLEO			
			INFORMALIDAD	EN EMPRESAS 10 PERSONAS	EN EMPRESAS 5 PERSONAS	TRABAJADO- RES SOLOS
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
J. Servicios/Comunicación social/personales	27,6	27,6	53,5	55,8	51,1	34,8
1. Administración pública y defensa	3,8	0,0	0,4	0,3	0,2	0,1
2. Saneamiento	0,3	0,0	7,4	7,4	5,2	1,3
3. Sociales y comunicación conexos	7,9	2,2	14,9	20,0	16,5	5,7
4. Diversión y esparcimiento	1,4	0,8	33,9	42,2	29,8	9,1
5. Personales	14,1	24,1	92,8	93,5	87,6	63,4
a. Servicio no doméstico	8,4	13,6	87,9	89,2	79,5	50,2
b. Servicio doméstico	5,7	10,5	100,0	90,3	99,5	84,2
6. Organizaciones internacionales y otros	0,0	0,0	33,3	33,3	22,2	11,1
K. Total empleo	100,0	100,0	54,9	55,6	48,1	24,8

Metodología: la misma del Cuadro 2.5.

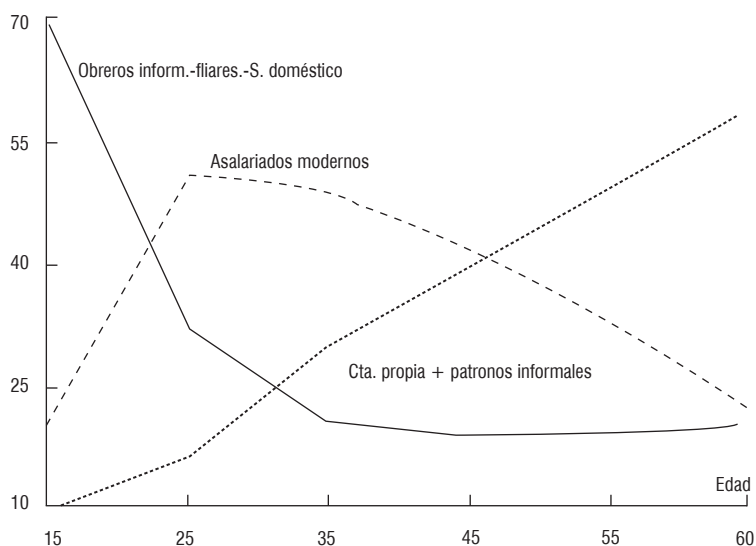
Notas: (3) empleo informal según DANE + empleo total cada sector.

Fuente: DANE, *Encuesta nacional de hogares*, etapa 44, junio de 1984.

La informalidad, entendida en la anterior acepción, ha registrado, sin embargo, una transformación considerable en la última década. El empleo en los pequeños negocios ha dejado de ser la opción precaria de supervivencia de ciertos grupos de la población y es cada vez más una alternativa para todos. Las diferencias que existieron en la fase de conformación de la fuerza de trabajo urbana entre los sectores formal e informal —en cuanto sexo, estado civil, parentesco y lugar de origen— se han ido borrando con el tiempo. Las diferencias en los niveles educativos de uno y otro sector (mayores en el formal que en el informal) se han ido también reduciendo a medida que ha aumentado la escolaridad media de la fuerza de trabajo, aunque todavía subsisten diferencias importantes. Por otra parte, desde el punto de vista demográfico —y este fue el primer sentido en el que se usó el término dos décadas atrás— solo queda hoy entre ambos sectores una diferencia de edades. El sector informal juega el doble papel de puerta de entrada y puerta de salida de la actividad laboral (véase Gráfico 3.15): en los jóvenes, casi

el 70% de los empleados se vincula a actividades “informales”, como ayudantes familiares, servidores domésticos o asalariados de pequeños establecimientos, especialmente comerciales. Por otra parte, la mayoría de las personas activas con más de 50 años son trabajadores por cuenta propia o patronos, en actividades igualmente informales. En la edad productiva plena —de 25 a 50 años— tiende a primar una vinculación como asalariado en el sector moderno, privado o estatal.

GRÁFICO 3.15. CICLO DE VIDA LABORAL



Fuente: Hugo López, Informe a la Misión de Empleo con base en DANE (ENH44/1984)

Con el cierre paulatino de las diferencias entre los sectores formal e informal se ha hecho más evidente el otro significado con el cual se asocia el concepto de informalidad. Las economías formal e informal han presentado pautas distintas de comportamiento frente al ciclo económico, estrechamente relacionadas con las diferencias ya analizadas entre los empleos asalariados y no asalariados. Aunque no todo el empleo no asalariado es “informal” (se suelen excluir de él los profesionales y técnicos que laboran independientemente), la mayor parte lo es: el 92,4% en las cuatro principales áreas metropolitanas. Y si bien tampoco todo el empleo informal es no asalariado (al incluir al servicio doméstico y los asalariados de las pequeñas empresas), la mayoría sí lo es: el 54%. Por ello las tendencias del empleo no asalariado pueden tomarse como indicativo de las tendencias del empleo informal. En este sentido, vale la pena repetir las conclusiones de las dos secciones anteriores: mientras el empleo asalariado tiende a ajustarse al ciclo por el juego de cantidades (de empleo, desempleo y

participación), el movimiento de la oferta y la demanda afecta más directamente la calidad del empleo y el nivel de ingresos en el componente no asalariado del mercado. Aunque ni las remuneraciones asalariadas ni el monto del empleo no asalariado son completamente ajenos al ciclo de la actividad económica, este tiende a afectar principalmente las cantidades en el primero y las remuneraciones en el segundo.

La distinta flexibilidad en precios (ingresos) o cantidades (empleo) es entonces el rasgo que permite distinguir hoy los sectores formal e informal de la economía. Son, pues, sectores distintos pero interconectados. Esta última ha sido quizás la conclusión más importante de los estudiosos del sector informal en la última década. De la idea de compartimentos estancos marcada por abismos demográficos —versión extrema del dualismo clásico de los años sesenta— se pasó a destacar las interconexiones entre ambos sectores. Se descubrieron inicialmente las interconexiones productivas y reproductivas —compraventa de insumos y productos, subcontratación de procesos—, pero también obtención de ingresos suplementarios para la supervivencia. Finalmente, se han descubierto las interconexiones macroeconómicas: respuestas distintas y relacionadas ante variaciones cíclicas del producto y la distribución del ingreso. En el sentido dinámico, pues, el sector informal no solo ha de verse como expresión de las limitaciones estructurales del sistema salarial moderno para cubrir a toda la población, sino como manifestación de los desarreglos cíclicos de nuestra economía. El avance de la investigación sobre el sector informal en este último sentido —la revelación paulatina de las interconexiones de las actividades informales con el resto de la economía— ha permitido ampliar asimismo la gama de opciones de política económica orientadas al sector, según veremos en un capítulo 9 de este informe.

D. EDUCACIÓN Y EMPLEO

La revolución educativa que ha experimentado el país se ha reflejado con vigor en el mercado de trabajo urbano en la última década. Entre 1976 y 1984, el número de años escolares cursados por un trabajador promedio en las cuatro grandes ciudades colombianas aumentó de 6,9 a 7,6 (Cuadro 3.7). De hecho, según vimos en el capítulo 1 de este informe, cuatro de cada cinco trabajadores que ingresaron al mercado laboral durante estos años tenían al menos alguna educación secundaria. Aunque la escolaridad media de las personas laboralmente inactivas aumentó también en este período, la diferencia entre el nivel educativo de las personas activas e inactivas se amplió significativamente (de 0,7 a 1,1 años).

CUADRO 3.7. EDUCACIÓN PROMEDIO DE LOS TRABAJADORES DE LAS CUATRO GRANDES CIUDADES (NÚMERO DE AÑOS CURSADOS)

	1976	1980	1984
I. Grandes categorías laborales			
Población de edad de trabajar	6,5	6,9	7,1
Población inactiva	6,1	6,3	6,5
Población económicamente activa	6,8	7,3	7,6
Población ocupada	6,9	7,3	7,6
Población desempleada	6,8	7,5	7,7
II. Según posición ocupacional			
Asalariados privados	7,0	7,5	7,9
Asalariados públicos	9,6	10,2	10,6
Cuenta propia	5,7	6,1	6,5
Patronos	8,7	9,2	9,4
Servicios domésticos	3,4	3,6	4,0
Trabajadores familiares	5,9	6,3	6,7
III. Según sector económico			
Industria	6,7	7,1	7,5
Electricidad, gas y agua	7,8	8,0	9,4
Construcción	5,2	5,5	6,1
Comercio	6,3	6,9	7,1
Transporte	6,3	7,0	7,3
Sector financiero y servicios a las empresas	9,7	10,6	10,7
Servicios personales y comunales	6,8	7,4	7,8

Fuente: Misión de Empleo.

Los niveles de escolaridad media difieren significativamente en los distintos sectores de la economía. Los sectores financieros, de servicios a las empresas y electricidad, gas y agua concentran una proporción relativamente alta de la fuerza de trabajo más calificada. La industria, el comercio y el transporte tienen, por otra parte, niveles educativos similares al promedio, mientras en la construcción los requisitos escolares continúan siendo relativamente bajos. En el sector de servicios, la educación promedio es similar a la del conjunto de los trabajadores; este promedio esconde, sin embargo, las grandes diferencias que existen entre los servicios del Estado, que demandan una fuerza de trabajo muy educada, según vimos en una sección anterior de este capítulo, y el servicio doméstico, donde se concentra la fuerza laboral menos calificada.

Este hecho se aprecia con claridad en el Cuadro 3.7 cuando se calcula la escolaridad media de la fuerza de trabajo en las distintas posiciones ocupacionales. Según este cuadro, los trabajadores del sector público y los patronos tienen los niveles educativos más altos en Colombia, al igual que en otros países. Los asalariados del sector privado tienen un nivel educativo ligeramente superior al promedio en las grandes ciudades, mientras los trabajadores familiares y por cuenta propia y, particularmente, el servicio doméstico, tienen niveles escolares relativamente bajos. Como, según vimos en la sección anterior, una proporción alta de estas últimas posiciones ocupacionales se concentran en actividades informales, existe una disparidad importante entre los niveles educativos de la fuerza laboral en los sectores formal e informal de la economía.

La absorción de la fuerza de trabajo más educada se ha dado en Colombia solo muy parcialmente a través de un crecimiento rápido de aquellos sectores intensivos en el uso de mano de obra calificada. El sector financiero y de servicios a las empresas tuvo un crecimiento acelerado en la última década, pasando de representar el 5,9% del empleo en las cuatro grandes ciudades en 1976 a 7,7% en 1984. Sin embargo, el crecimiento del empleo público fue inferior al del empleo total (disminuyó del 12,1% al 10,5% del empleo en las grandes ciudades entre 1976 y 1984). Como un todo, el rápido crecimiento de los sectores con requisitos escolares altos no constituyó, así, el mecanismo más importante de generación de puestos de trabajo para una fuerza de trabajo cada vez más educada. De esta manera, la absorción de esta fuerza de trabajo dependió, ante todo, de la reclasificación masiva de los puestos de trabajo, es decir, de la sustitución gradual de los trabajadores menos calificados por aquellos con mayores niveles educativos en todas las ocupaciones. Este hecho se ha reflejado en un aumento paralelo y relativamente similar de la educación promedio de los trabajadores en todas las posiciones ocupacionales y sectores económicos, y estuvo acompañado de una reducción significativa de los ingresos relativos de los trabajadores más educados, según veremos en una sección posterior de este capítulo.

V. LA DINÁMICA DE LA OFERTA LABORAL

La fuerza de trabajo urbana aumentó en los últimos diez años a un ritmo alto pero decreciente: 5,2% en el segundo quinquenio de los setenta y 4,8% para el primer lustro de los ochenta. En las grandes ciudades donde se centrará el análisis de esta sección— el crecimiento fue un poco mayor, del 5,3%, pero se redujo a un ritmo algo más rápido (0,16 puntos anuales). El crecimiento de la oferta laboral reflejó el impacto de dos procesos diferentes: por una parte, las fuerzas puramente demográficas y, por otra, el comportamiento de la participación laboral,

en cuya determinación interactúan fuerzas demográficas sociales y propiamente económicas.

A. LA EVOLUCIÓN DEMOGRÁFICA

De acuerdo con las conclusiones del capítulo 1, el avance sustancial de la transición demográfica ha significado una transformación radical de las tendencias de crecimiento poblacional en las tres últimas décadas. Tras haber alcanzado su máximo a finales de los años cincuenta —cuando aumentó al 5,9% anual—, el ritmo de crecimiento de la población urbana ha descendido sistemáticamente, hasta alcanzar una tasa del 2,7% anual promedio en el último quinquenio. Con cierto rezago, la población en edad de trabajar (definida como la población mayor de 12 años) ha seguido una evolución similar: alcanzó su crecimiento máximo en el primer quinquenio de los setenta (cuando aumentó al 5,2% anual promedio) y descendió sistemáticamente a partir de entonces, alcanzando una tasa media de 3,4% en lo corrido de los años ochenta.

La transición demográfica tuvo dos efectos adicionales sobre la fuerza de trabajo en la última década. El primero se relaciona con la estructura de edades de los trabajadores, entre los cuales predomina la población joven pero en proceso de progresivo envejecimiento: la edad promedio de la población urbana aumento de 23,3 en 1975 a 25,6 en 1985 y la de aquella en edad de trabajar de 30,5 a 32,2. Este elemento jugó sin duda un papel esencial en la flexibilidad y sensibilidad que registró el mercado laboral en este período. El segundo efecto fue el crecimiento acumulado de una fuerza de trabajo potencial cuya participación efectiva en el mercado laboral dependió de los cambios en las circunstancias económicas.

B. LA PARTICIPACIÓN LABORAL

1. LOS HECHOS BÁSICOS

La considerable desaceleración en el crecimiento poblacional en los últimos diez años no se manifestó totalmente sobre el ritmo de crecimiento de la fuerza de trabajo, debido al crecimiento de la tasa de participación laboral. La tasa de participación laboral urbana tuvo en la última década una tendencia creciente, en medio de considerables oscilaciones a lo largo del ciclo económico. En este período la tasa global pasó de 49,7% en 1976 a 56,5% en 1985. Las implicaciones de este cambio se aprecian mejor cuando se considera que ello implicó un aumento de la fuerza de trabajo 50% mayor a la que podría esperarse por el

mero crecimiento de la población. Visto de otra forma, la creciente participación laboral contrarrestó parcialmente la disminución del ritmo de expansión de la fuerza de trabajo que habría generado la desaceleración demográfica.

El Cuadro 3.8 confirma que, aunque el crecimiento de la fuerza de trabajo en las cuatro grandes ciudades fue mayor al de la población en edad de trabajar o al de la población total, dicho ritmo fue decreciente en todo el período, especialmente en el caso de los hombres. Por el contrario, la mayor participación femenina contrarrestó justamente el menor crecimiento poblacional, de forma tal que el aumento fue constante durante el período.

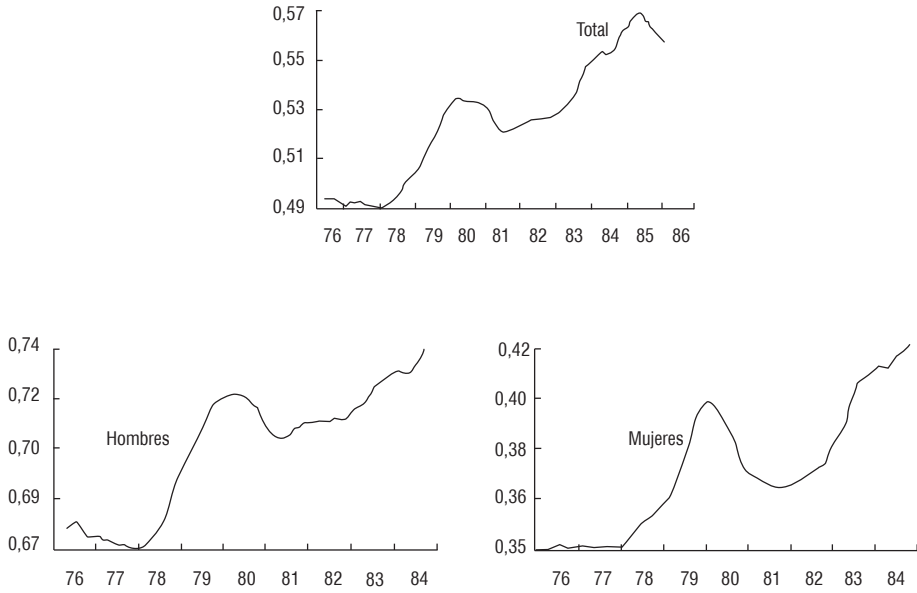
CUADRO 3.8. TENDENCIAS DE CRECIMIENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO, 1976–1986

	CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL	ANÁLISIS DE TENDENCIA	
	1976 – 1986	CONSTANTE	TENDENCIA
Población total	3,6	4,0	-0,09
Población en edad de trabajar	3,9	4,9	-0,18
Población económicamente activa	5,3	5,9	-0,10
Hombres	5,0	6,0	-0,16
Mujeres	6,0	6,0	-0-
Asalariado	5,4	7,6	-0,42
Independiente	7,4	6,7	0,01
Contingente	2,6	-8,8	2,16

Nota: datos derivados de regresiones de la tasa de crecimiento de cada variable contra el tiempo para el período 1976(I) a 1986(I)—excepto PEA de hombres y mujeres que corresponde a 1976(I)-1985(I)—. En el análisis de tendencias, la constante puede interpretarse como la tasa de crecimiento del período inicial (1976) y la tendencia como el ritmo anual de disminución de dicha tasa.

Este notable crecimiento de la participación laboral (Gráfico 3.16) se produjo a lo largo de una sucesión alternada de fase de estabilidad (1976-1977 y 1981), ascenso rápido (1978 y 1983-1984) y descenso abrupto (1980 y 1985), lo cual condujo a una inestabilidad enorme en el crecimiento de la fuerza de trabajo (el crecimiento anual de esta fluctuó entre tasas de 1% como en 1981 y del 8% como en 1983). Dicho crecimiento cíclico de la participación laboral fue común para hombres y mujeres.

GRÁFICO 3.16. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARTICIPACIÓN LABORAL, 1976-1986



Fuente: Misión de Empleo con base en DANE, encuestas de hogares.

2. LAS TEORÍAS

En la explicación del comportamiento de la tasa de participación han existido en el país dos orientaciones básicas entre los investigadores. Han sido numerosos los estudios que han encontrado en los atributos de la población —sexo, edad, educación— y en las estructuras familiares —tamaño, composición— los factores que permiten explicar la *estructura* de la participación laboral, es decir las diferencias de esta entre los distintos grupos de la población¹⁷. De estos estudios se deriva que los hombres participan más que las mujeres, que existe un ciclo vital de la participación que alcanza su máximo en la edad adulta y es

¹⁷ El estudio más riguroso sin duda es el de Rakesh Mohan “Labor Force Participation in Developing Metropolis: Does sex matter?”, *World Bank Staff Working Papers*, núm. 749, 1985. Los diversos trabajos de la Corporación Centro Regional de Población han hecho aportes valiosos a este enfoque. En especial véase Álvaro Reyes *et al.* *Determinantes de la participación laboral en Colombia: Un análisis econométrico*. Un trabajo más reciente es el de Thierry Magnac, *La oferta laboral de las mujeres casadas en Colombia entre 1981 y 1985*, Laboratoire d’Économie Politique, École Normale Supérieure, París, 1986. Véase un resumen de esta literatura en Maldonado Guerrero *op. cit.*

menor en las edades extremas, que la educación estimula la participación laboral, que las labores domésticas y que la presencia de hijos disminuye la probabilidad de participación laboral de las mujeres. Ha sido esta pues, una orientación de investigación que se ha concentrado en los determinantes *microeconómicos* de la participación laboral *potencial* que permiten identificar los movimientos de una función de oferta a lo largo del tiempo.

La otra orientación en los estudios sobre este tema ha enfatizado, por el contrario, la respuesta *dinámica* de la participación laboral ante los requerimientos del sistema económico y familiar o ante los estímulos propiamente del mercado de trabajo. Existen en esta orientación dos versiones distintas. En la primera¹⁸ se ha interpretado la creciente participación laboral como la respuesta racional de las familias ante las limitaciones del sistema salarial moderno, para proveer oportunidades de supervivencia y reproducción familiar. La vinculación de personas a la actividad informal es así el resultado de este estímulo estructural a la participación. En la segunda¹⁹ se ha destacado que la participación laboral *efectiva* puede entenderse mejor a partir de los incentivos y posibilidades que genera la actividad económica. De acuerdo con este enfoque, la participación laboral registra, en ciertas etapas del ciclo económico y demográfico, un alto grado de endogeneidad a las condiciones del mercado.

3. LA EVIDENCIA EMPÍRICA

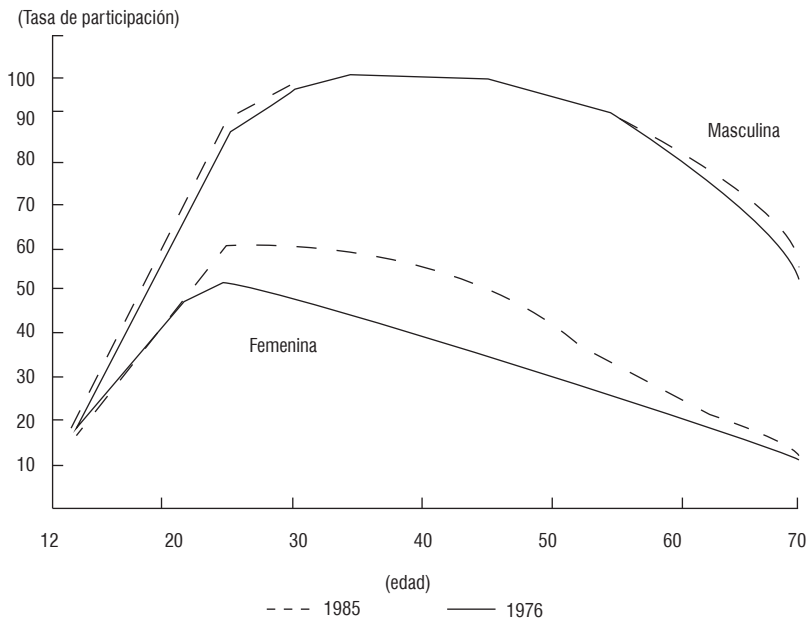
El examen de la evidencia empírica de la última década realizado en los diversos trabajos de la Misión indica que los enfoques anteriores son en gran medida complementarios. La evolución demográfica explica en gran medida las tendencias de largo plazo de la tasa de participación. La estructura etárea de la población experimentó un envejecimiento progresivo en la última década. En este proceso aumentó gradualmente la proporción de la población en aquellos grupos de edad en los cuales la participación laboral es más alta (20-29 años). Este “progreso de la onda demográfica” contribuyó, sin duda, al aumento persistente de la tasa de

¹⁸ Este ha sido el resultado de las investigaciones sobre empleo en la Facultad de Economía de la Universidad los Andes. Véase especialmente Ulpiano Ayala, *El empleo en las grandes ciudades colombianas* CEDE, 1981.

¹⁹ Las ideas originales de este enfoque pueden encontrarse en *Coyuntura Económica*. “Empleo y salarios”, diciembre de 1984. Hugo López C. “El comportamiento de la oferta laboral y de la tasa de desempleo: Indeterminación teórica e incertidumbre empírica”, *Lecturas de Economía*, enero-abril de 1985, hace una presentación formal de este punto de vista. Finalmente, Juan Luis Londoño, “La dinámica laboral...”, *op. cit.*, hace una estimación empírica de las ideas aquí expuestas.

participación. La importancia de este factor se aprecia mejor al considerar las diferencias en la intensidad de la participación laboral que se presentan en las distintas edades (véase Gráfico 3.17). Para los hombres la participación laboral asciende sistemáticamente desde los 12 hasta los 29 años, a partir de allí y hasta los 55 se mantiene a su máximo nivel —alrededor del 98%—, y desciende gradualmente desde entonces. La participación femenina también registra un ciclo muy acentuado, que alcanza su máximo nivel alrededor de los 30 años para descender sistemáticamente desde entonces.

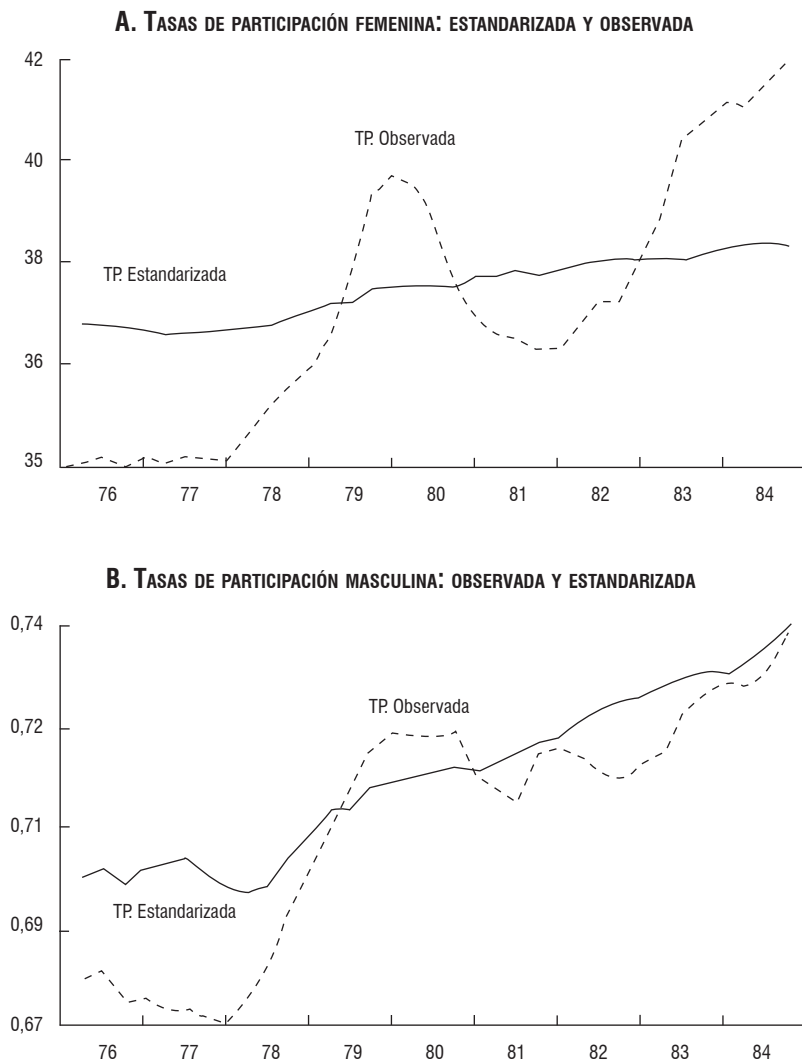
GRÁFICO 3.17. PARTICIPACIÓN LABORAL POR SEXO Y EDAD, 1976-1985



El efecto del cambio en la estructura etárea sobre la participación global puede aislarse si se “estandariza” la misma, es decir, si se aplican tasas de participación específicas estables para cada grupo de edad a la evolución de la composición de edades de la población. Los resultados se presentan en el Gráfico 3.18. Como se puede apreciar, el cambio en la estructura de edades generó al menos la mitad del aumento en la participación laboral en los diez últimos años. Este efecto tuvo una mayor incidencia para los hombres (donde explica el 73% de la mayor participación) que en la mujeres (donde apenas estaría asociado con el 26% de este cambio).

En este último caso la evolución de la estructura familiar parece haber jugado un papel igualmente importante. Por una parte, el tamaño medio de los hogares

GRÁFICO 3.18. TASAS DE PARTICIPACIÓN ESTANDARIZADA Y OBSERVADA



Nota: metodología estandarizada con las tasas promedio de 1979, que fueron máximas para todas las edades.

urbanos se redujo de 5,4 a 4,6 personas en el breve lapso de diez años. El menor número de hijos impulsó la mayor participación de las mujeres, especialmente en las edades adultas. Por otra parte, las modalidades civiles bajo las cuales los colombianos establecen lazos familiares se modificaron notablemente en la última década. Como las mujeres separadas y en unión libre presentan los mayores niveles de actividad laboral, el viraje hacia dichas modalidades civiles

contribuyó a la expansión de la participación femenina. De hecho, la reducción del porcentaje de mujeres casadas (de 40,6% al 34,3% en las mayores de 14 años) y solteras (42,7 al 39,0%), y el aumento simultáneo de aquellas unidas libremente (5,3 al 9,8%) y separadas (3,9 al 9,3%) estuvo asociado con otro 25% del aumento de la participación femenina en este período (véase nuevamente el Gráfico 3.17).

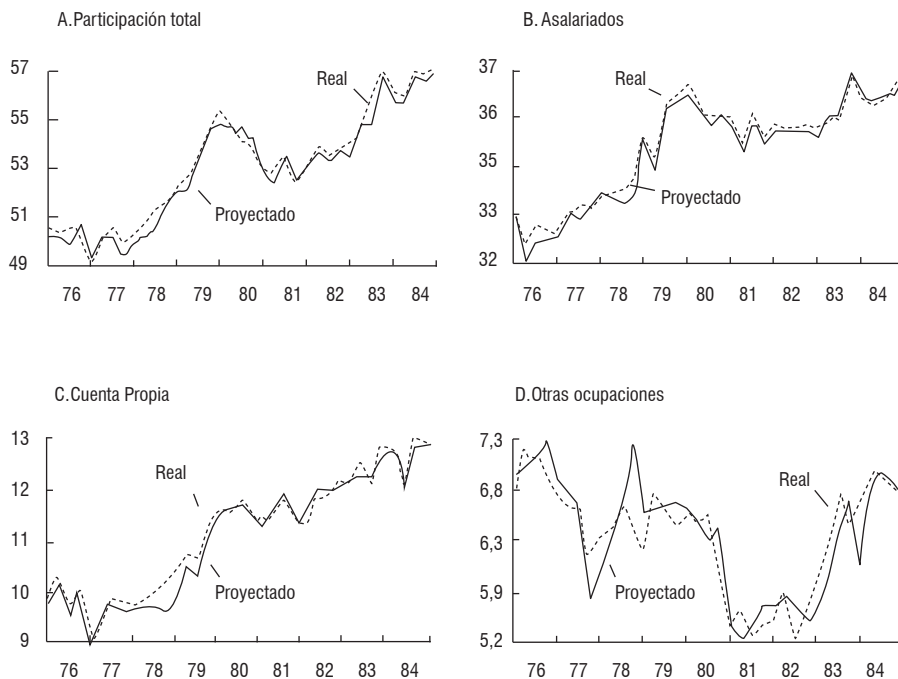
No obstante, la evolución de los factores demográficos y familiares es insuficiente para explicar adecuadamente los niveles, tendencias y variaciones cíclicas de la participación laboral en Colombia. La evidencia empírica indica que el enfoque demográfico debe complementarse con un enfoque propiamente económico para dar cuenta en forma completa de la evolución de la oferta laboral. En efecto, la participación laboral parece haber sido inducida en gran medida por los estímulos y requerimientos del mercado de trabajo. En la medida en que la actividad laboral registra componentes de dinámica dispar —asociados como vimos anteriormente con el régimen contractual bajo el que se realiza la actividad— los estímulos y requerimientos se manifiestan en forma distinta entre estos componentes.

Para corroborar esta hipótesis, la dinámica de la participación laboral efectiva en los distintos componentes del mercado se estimó mediante procedimientos econométricos, con los cuales se trató de captar la respuesta de esta ante los estímulos y desequilibrios del mercado. Los resultados fueron muy satisfactorios. El valor y signo de los coeficientes son altamente significativos si se juzga por las pruebas estadísticas tradicionales (véase Cuadro 3.9), y la bondad de las estimaciones es mayor si se juzga por la capacidad predictiva de la dinámica temporal de la participación en este período (en el Gráfico 3.19 se contraponen las proyecciones de los modelos anteriores con la participación observada en cada uno de los mercados). Los resultados indican que la participación laboral efectiva está gobernada por una mezcla de señales de precio y cantidad que inducen en ella una respuesta bastante rápida. La mayor parte de estos ajustes a las señales del mercado se realizan en períodos de un año, pues la mediana del rezago —es decir, el lapso requerido para lograr el 50% del ajuste— es apenas algo mayor a los seis meses.

CUADRO 3.9. MODELO DE LAS TASAS DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO

	PIB	SALARIO	DESEMPLEO	INGRESOS CUENTA PROPIA	REZAGO MEDIO	R ²
Asalariado	0,31	0,34	-	-	3,8	0,85
Independiente	0,52	0,97	0,17	-	2,9	0,91
Contingente	-1,00	-	0,24	-0,63	1,5	0,78
Total (suma ponderada)	0,52	0,40	0,15	-0,15	3,2	

Nota: se suman los empleados más los desempleados que buscan trabajo en dicha posición para obtener la tasa de participación ocupacional. Los modelos han sido estimados con una estructura de ajuste parcial que se estima mediante la transformación de Koyck. En el cuadro se presentan las elasticidades totales derivadas de este método.

GRÁFICO 3.19. TASAS DE PARTICIPACIÓN OCUPACIONALES: REALES Y PROYECTADAS

Fuente: Misión de empleo, cálculos según modelos anexas.

Analíticamente, las estimaciones captan la dinámica dispar de la participación laboral en los distintos mercados. La participación asalariada tiene simultáneamente movimientos más estables y más estrechamente conectados con el ritmo de actividad. La participación directa en los mercados de bienes —como trabajadores independientes— tiene un comportamiento más inercial, pero también una conexión evidente con los salarios reales y el desempleo. Por último, la participación en las modalidades contingentes es la más volátil y sensible a los desequilibrios del mercado.

La participación asalariada tiene dos componentes: una tasa mínima (la tercera parte) exógena, y una fracción endógena que responde sensiblemente a las señales de actividad y precios del propio mercado. El mayor ritmo de actividad y los mayores salarios reales alientan la participación asalariada en forma significativa, con lo cual esta presenta un comportamiento claramente procíclico. La falta de respuesta identificable de la participación asalariada, ante los desequilibrios de los otros mercados, sugiere la movilidad reducida en tal dirección.

La participación por cuenta propia parece tener un mayor grado de inercia, pero también alguna endogeneidad a las condiciones del mercado. Aunque el

aliento inducido por el ritmo de actividad es significativo, parece ser más importante la elasticidad al nivel de remuneración en los mercados asalariados. Como se indicó anteriormente, ello puede deberse tanto a estímulos de demanda como a la sustitución entre uno y otro tipo de mano de obra. La participación laboral no contractual, por último, crece algo más en épocas de aumento del desempleo, pues una parte pequeña pero significativa de los trabajadores tiende a trasladarse hacia este segmento del mercado.

La participación laboral en el servicio doméstico y en el trabajo familiar refleja básicamente su carácter contingente y residual. La tendencia de largo plazo a desaparecer se ve interrumpida por la irrupción de desequilibrios en los otros mercados. Tanto el mayor desempleo, como la caída de ingresos del trabajo independiente induce un aumento en la participación bajo esta modalidad.

Así pues, la evidencia anterior indica que la participación efectiva en el mercado es por sí misma un mecanismo de ajuste ante los ciclos económicos, registrando una relativa endogeneidad a la evolución en las condiciones del mercado de trabajo. No solo los ingresos son responsables de los cambios en la oferta laboral —con efecto cierto, identificable y diverso en los mercados— sino que esta registra desplazamientos significativos ante los estímulos de la actividad económica y respuestas diversas ante los desequilibrios del mercado.

Así las cosas, la experiencia de la última década indica que la evolución de la oferta laboral no es completamente independiente del acontecer de la economía. Tras un período de alto crecimiento de la población, parece haberse conformado una fuerza de trabajo (“reserva”) potencial, no manifiesta abiertamente, que se desplaza desde otras actividades hacia el mercado de trabajo dependiendo de las oportunidades y requerimientos de este. Esta endogeneidad de la participación laboral evitó en los últimos diez años que la oferta de trabajo registrara con más fuerza la desaceleración demográfica, y con ello hizo más sensible la evolución del mercado al comportamiento de la demanda.

VI. LA DINÁMICA DE LOS INGRESOS URBANOS

A. ALGUNAS CONSIDERACIONES CONCEPTUALES

Desde el punto de vista meramente teórico, los ingresos de la población constituyen un elemento esencial de información sobre las características del sistema económico, y más específicamente, del mercado laboral. En esta pieza de información han centrado su atención, tanto los analistas macroeconómicos, como los estudiosos de la llamada microeconomía laboral. Para los primeros, la rigidez o flexibilidad del nivel y estructura de los salarios constituye un elemento esencial

en la caracterización del modo de funcionamiento del sistema económico como un todo, ya que determina el papel del mercado de trabajo en la transmisión de los impulsos de crecimiento o de las presiones inflacionarias. Los enfoques que se concentran en los flujos nominales (donde no se hace preciso diferenciar precios y cantidades) y la macroeconomía del desequilibrio (donde los movimientos de precios o cantidades no coinciden en la misma dimensión de tiempo) descansan, en gran parte, en la apreciación de un alto grado de rigidez laboral en tal sentido. Otros enfoques de análisis macroeconómico atribuyen un mayor peso a los precios relativos en la dinámica del sistema económico global. Desde esta perspectiva el análisis de los ingresos no está, pues, exento de importantes conexiones macroeconómicas.

Para los analistas de la economía laboral, los ingresos constituyen, a sí mismo, una pieza esencial en el estudio de las modalidades de funcionamiento propias de esta actividad. Al igual que en el caso anterior, los enfoques analíticos difieren enormemente según la apreciación del rol del sistema de precios en la regulación interna del mercado. Existen también posiciones extremas a este respecto, ya sea que nieguen la existencia de un mercado de trabajo propiamente dicho (afirmando así que la determinación de salarios y el empleo son procesos diferentes) o que proponen para este un análisis similar al del mercado de un bien o servicio particular. En esta disputa entre los microeconomistas del mercado de trabajo, la relevancia de la “segmentación” ha jugado un papel de primer orden, aunque su significación y sentido se ha erosionado en el debate. El término segmentación usualmente se ha utilizado como opuesto al concepto de competitividad, para referirse a mercado donde no existe suficiente sustituibilidad entre los distintos tipos de trabajos y por lo tanto, se desarrollan “segmentos” en los cuales subsisten disparidades sistemáticas de remuneración en condiciones de igualdad hipotética de la productividad. El término también ha sido utilizado para apreciar el grado de movilidad de la fuerza de trabajo, toda vez que de ello depende la persistencia de la falta de competitividad en el sentido anterior. Sin embargo, en las discusiones más recientes se ha atribuido un nuevo sentido al término para indicar la heterogeneidad en las normas o modalidades de desequilibrio y ajuste en los mercados. Desde esta perspectiva, el análisis de los ingresos tiene un enorme sabor microeconómico e institucional. Desde el punto de vista del análisis de la evolución de los ingresos en un período concreto, es preciso reconocer que estos están afectados por fuerzas de diversos orden y signo. El nivel, estructura y evolución de las remuneraciones es el resultado complejo de la interacción de factores sociales, políticos y propiamente económicos. En la presente sección nos concentraremos en aquellos factores de orden micro y macroeconómicos que afectan la evolución de los ingresos.

B. ANÁLISIS DE LOS INGRESOS URBANOS, 1975–1985

1. LA MODERNIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE REMUNERACIONES

El primer hecho destacado en la historia laboral de la década anterior lo constituye el cambio que se registró en la estructura de ingresos, según educación y sexo de la población. Si las considerables diferencias registradas en las décadas anteriores entre los ingresos de hombres y mujeres, o entre personas con y sin educación, constituían evidencia del grado de fraccionamiento, segmentación o falta de competitividad en los mercados urbanos, su evolución en la última década señala la velocidad y alcance de las transformaciones que han experimentado.

La discriminación de las mujeres en el mercado laboral se redujo notablemente en el lapso de los últimos diez años. El Gráfico 3.20 señala cómo el diferencial de ingresos en dicho período se redujo en casi 50%, hasta alcanzar hoy en día niveles que no son distintos aquellos prevalecientes en los Estados Unidos en los últimos años.

Las remuneraciones para los trabajadores con distinto nivel educativo también registraron un rápido acercamiento en la última década. El diferencial entre personas con educación universitaria y sin educación se redujo casi a la mitad en este lapso (Gráfico 3.20), e igualmente se redujeron las diferenciales de ingreso para todos los niveles de educación. Con el rápido crecimiento de las oportunidades educativas en el país en los años setenta, las “rentas de escasez” percibidas por las personas educadas disminuyeron notablemente.

La estructura de ingresos de largo plazo fue, pues, flexible para acomodar cambios en la dotación de recursos de la economía, y para reducir gradualmente la discriminación de la mujer en el mercado de trabajo.

2. LA FORMACIÓN DE INGRESOS: RASGOS BÁSICOS Y MODELOS EXPLICATIVOS

La formación de los ingresos laborales ha sido abordada por los economistas desde muy diversas perspectivas. Los factores de tipo microeconómico, macroeconómico o institucional han sido enfatizados por los diversos enfoques analíticos existentes. En el análisis de la microeconomía laboral usualmente se asocia la estructura de ingresos reales con la dotación de “capital humano” de la población trabajadora. En este enfoque, la educación y la experiencia laboral son los factores que contribuyen a explicar los diferenciales de ingresos entre los distintos tipos de trabajadores. De esta manera, las características de la oferta de trabajo determinan los ingresos relativos, sin que los factores de demanda, o el funcionamiento mismo del mercado, jueguen papel alguno en el proceso.

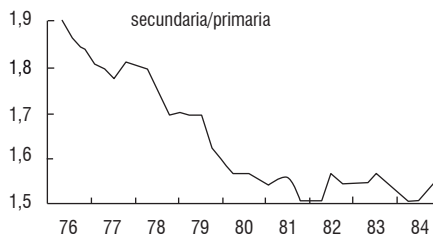
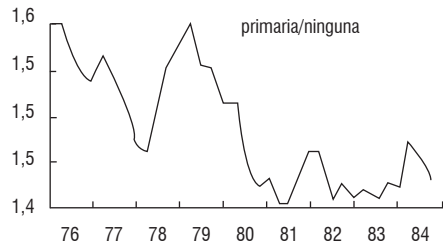
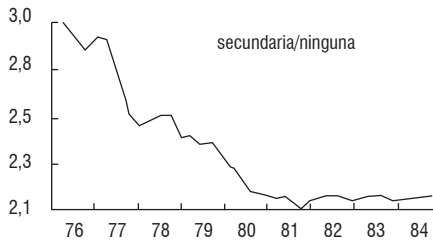
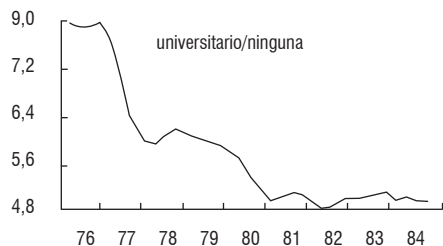
GRÁFICO 3.20. ESTRUCTURA DE INGRESOS SEGÚN SEXO Y NIVEL EDUCATIVO

A. ESTRUCTURA DE INGRESOS SEGÚN SEXO



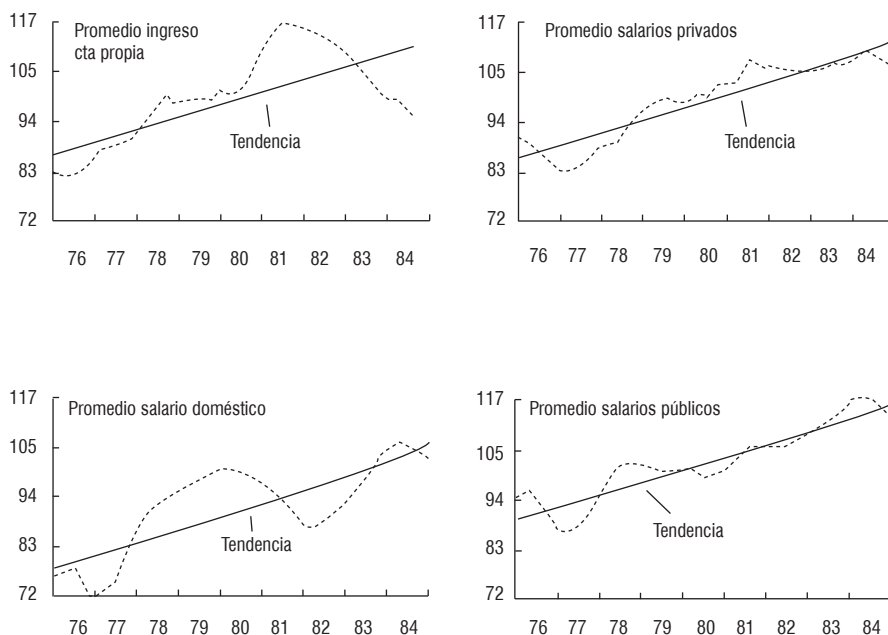
Fuente: Misión de empleo. Ingreso hombres / ingreso mujeres.

B. ESTRUCTURA DE INGRESOS SEGÚN EDUCACIÓN



Nota: ingresos de cada nivel educacional en relación a los ingresos de personas sin educación.
Fuente: Misión de Empleo.

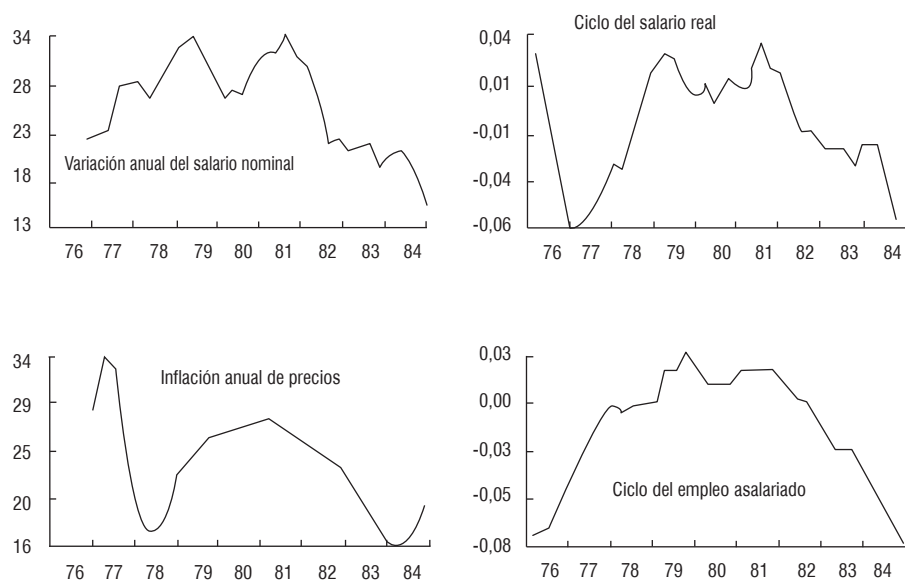
GRÁFICO 3.21. INGRESOS REALES SEGÚN POSICIÓN OCUPACIONAL: REAL Y TENDENCIA



Fuente: Misión de Empleo. Índice 1980 = 100; promedios anuales.

El análisis de la dinámica de los ingresos nominales ha sido frecuentemente abordado desde otra perspectiva donde, haciendo a un lado las consideraciones de la oferta, se enfatizan justamente los elementos institucionales y del mercado como factores importantes. En la investigación laboral latinoamericana las modalidades institucionales de ajuste a la inflación —los esquemas más o menos explícitos de indización adoptados ante procesos inflacionarios usualmente fuertes y prolongados— y las políticas oficiales sobre remuneraciones han sido resaltadas como factores primordiales en la explicación de la formación de ingresos²⁰. En otras latitudes ha predominado un mayor énfasis para esta explicación en los propios desequilibrios del mercado, donde las fluctuaciones de la demanda laboral —medidas usualmente a través de la tasa de desempleo— juegan el papel primordial en la evolución de los ingresos nominales.

²⁰ Para una discusión de los resultados de la investigación latinoamericana a este respecto véase J. Figueiredo, R. Frenkel, P. Meller y G. Rozenwrcel, *Empleo y salarios en América Latina*, Río de Janeiro: Programa ECIEL, 1985.

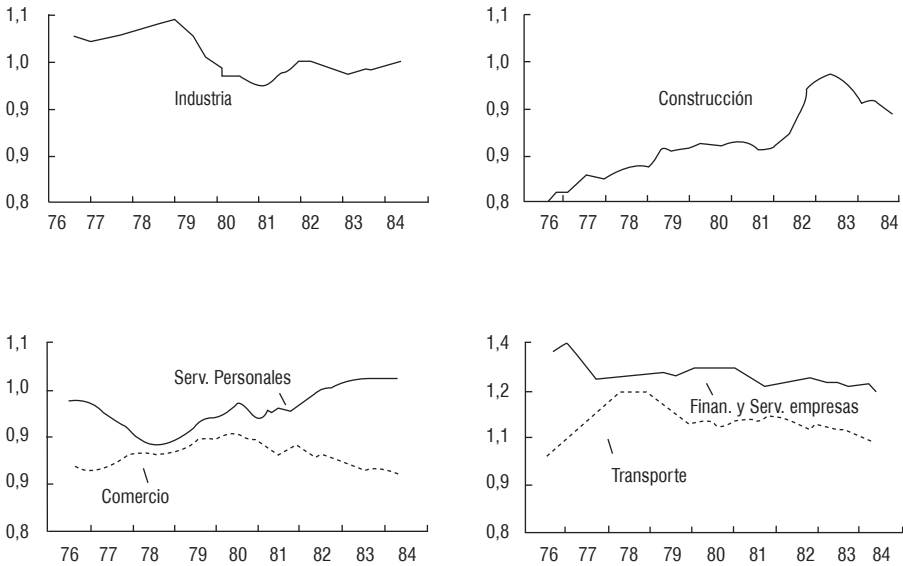
GRÁFICO 3.22. RASGOS BÁSICOS DE LA EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL, 1976-1985

Misión de empleo, con base en encuestas de hogares, ciclo como desviación sobre tendencia.

Observando el caso colombiano, cuatro rasgos permiten caracterizar la dinámica de los ingresos en este período:

- La existencia de una tendencia creciente en las remuneraciones en todos los mercados. En el Gráfico 3.21 se puede observar cómo los ingresos para asalariados —públicos y privados—, trabajadores por cuenta propia y del servicio doméstico registraron una tasa de aumento tendencial bastante similar: 2,5%-3,0% por año.
- La conexión directa de la formación general de ingresos del trabajo con los ciclos de inflación y crecimiento económico. En el Gráfico 3.22 se aprecia cómo los salarios nominales aumentaron a tasas crecientes —entre el 25 y el 35% anual— hasta 1981, y a partir de entonces su ritmo de crecimiento disminuyó paulatinamente, hasta lograr en 1985 crecimientos anuales inferiores al 15%. También se observa que, si se aísla el efecto de cambios súbitos en la tasa de inflación —como en 1977—, los ingresos reales tienen un ciclo de crecimiento paralelo al del empleo urbano.
- La diferente dinámica cíclica de los ingresos de las distintas posiciones ocupacionales. Volviendo nuevamente al Gráfico 3.22, se observa cómo el grado

GRÁFICO 3.23. ESTRUCTURA SALARIAL SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD



Nota: ingresos asalariados de cada sector en relación a los salarios medios.

de flexibilidad de los ingresos reales es bastante distinto para los asalariados —donde es más inercial, especialmente para los del sector público— que para los cuenta propia —donde refleja al parecer en forma más clara los auges y crisis del mercado—.

- d. La existencia de grados de libertad en la estructura salarial entre las distintas ramas de actividad. En el Gráfico 3.23 se observa cómo, a pesar de que existe un ordenamiento estable entre las remuneraciones de los distintos sectores —transporte, finanzas y servicios a las empresas son superiores, mientras construcción y comercio son siempre inferiores al promedio—, la estructura de remuneraciones relativas refleja cambios cíclicos o de tendencias de los mercados de trabajo: la construcción se acerca sistemáticamente al promedio, las remuneraciones de la industria y el transporte se reducen relativamente —especialmente después de 1978—, mientras el comercio y los servicios no gubernamentales tienen un comportamiento cíclico marcado. Lo anterior indica que la estructura salarial no es excesivamente rígida.

Los tres primeros rasgos —relacionados con la dinámica tendencial y cíclica de los ingresos de los diferentes mercados de trabajo— pueden ser incorporados en un modelo de formación de ingresos que considere simultáneamente los aspectos micro, macroeconómicos e institucionales antes mencionados. El ejercicio consiste en identificar la sensibilidad de los ingresos de los diferentes grupos del mercado laboral al cambio de variables como la inflación y el desempleo, la evolución de la educación y la experiencia. Para ello se estima el equivalente a una curva de Phillips clásica, controlando los rendimientos del capital humano durante el período para cada uno de los mercados laborales. Las estimaciones se presentan en el Cuadro 3.10.

CUADRO 3.10. ECUACIONES DE FORMACIÓN DE INGRESOS

Cuenta propia	$-2.292 + 0,65 (-27,6 + 0,18 ED + 2,73 EXP - 0,05 EXP^2) + 1,12P - 0,38D$	R=0,996	DW=1,85
Servicio doméstico	$0,75 + 0,38 (12,5 + 0,17 ED - 0,51 EXP + 0,02 EXP^2) + 1,11P - 0,05D$	R=0,982	DW=0,84
Asalariado privado	$0,67 + 0,43 (49,2 + 0,29 ED - 2,86 EXP + 0,05 EXP^2) + 1,087P - 0,041D$	R=0,994	DW=1,04
Empleado público	$1,01 + 0,46 (-6,0 + 0,18 ED + 1,57 EXP - 0,04 EXP^2) + 1,06P + 0,102D$	R=0,996	DW=0,79

Nota: el procedimiento se hizo en dos etapas: en la primera se corrió el logaritmo de los ingresos reales contra las variables de capital humano (educación y experiencia). En la segunda, se corrió en forma doble-logarítmica los ingresos nominales contra los niveles de precios y desempleo (además del ingreso real estimado en la etapa anterior). Todos los datos del mercado de trabajo provienen de la *Encuesta de hogares del DANE* como datos trimestrales entre 1976 y 1985.

Terminología:

ED = años de educación

EXP = años de experiencia (edad-educación-6)

P = índice de precios al consumidor

D = tasa de desempleo

Los resultados son ciertamente interesantes. La dinámica de los ingresos laborales puede explicarse satisfactoriamente atendiendo a la combinación de efectos micro y macroeconómicos que se manifiestan en forma diversa dependiendo de los arreglos institucionales de los mercados.

La evolución del contenido educativo y la experiencia de la fuerza de trabajo contribuye a explicar la tendencia creciente de las remuneraciones reales durante la última década. Los coeficientes de impacto de las ecuaciones dinámicas de capital humano son similares a las identificadas en análisis de corte transversal²¹, e indican que el aumento de la educación promedio de la población ocupada (de

²¹ Un estudio de la Misión indica que los retornos a la educación fluctúan entre un 15% y un 20% por cada año de educación, véase Carrizosa *op. cit.*

un año en tal período) explica por sí mismo un crecimiento del 2% al 3% en dichas remuneraciones, o sea casi todo el aumento de mediano plazo. Los coeficientes señalan igualmente que la evolución del capital humano tiene impacto distinto en los diversos mercados: el asalariado remunera más la educación formal, mientras que la acumulación de experiencia resulta más remunerativa en el sector público o entre los trabajadores independientes.

Las fluctuaciones de los ingresos alrededor de su tendencia, por otra parte, se explican mejor por la evolución de variables macroeconómicas como la inflación y el desempleo. Los cambios de nivel de precios han sido el principal factor en la evolución de las remuneraciones nominales. Los ingresos laborales han tendido a ajustarse en forma sistemática a niveles altos y estables de inflación. Pero las expectativas de inflación son bastante inelásticas, de forma tal que sus aceleraciones abruptas siempre inducen caídas de salario real, como ocurrió en 1977 y 1985. El ajuste a los cambios del nivel de precios es más expedito en los mercados más flexibles —el coeficiente es significativamente mayor que uno solo entre los trabajadores por cuenta propia—, como también es en este mercado donde el efecto de desequilibrio en el mercado laboral sobre la formación de ingresos es significativo. En efecto, la tasa de desempleo entra como un argumento importante solamente para estos trabajadores.

Así pues, el examen de la evolución de los ingresos urbanos en Colombia señala que las estructuras de remuneración son bastantes sensibles a la modernización de la fuerza de trabajo y a los cambios de la economía y del mercado de trabajo. La estructura de remuneraciones ha sido suficientemente flexible para reflejar los cambios educativos, las modificaciones en la composición de la actividad económica y las modalidades diversas de funcionamiento de los mercados.