

Imprimir

El ensamblaje político-económico de Colombia está en transformación. La distribución de los recursos de prestigio, riqueza y poder cada vez están menos relacionados con la acumulación y calidad de los conocimientos de los que cada uno dispone. El país no es ajeno a una de las paradojas del capitalismo contemporáneo: la contradicción entre el aumento de la importancia del trabajo cognitivo, en cuanto motor del desarrollo y producción de riqueza, y su devaluación simultánea, en términos salariales, profesionales, incluyentes y de reconocimiento social.

La distinción entre precariado y componente dinámico del trabajo del conocimiento pierde relevancia. Las diferencias en el valor de la fuerza de trabajo se deben básicamente a los distintos costos de cualificación, generando la creencia que el gasto en salarios reales invertidos en fuerza de trabajo cualificada debe producir más valor al elevar la productividad. Cómo hacer más productivo el trabajo calificado y aumentar, a la vez, la tasa de ganancia es el problema del capitalismo cognitivo.

La desvalorización del conocimiento en la política.

El nombramiento en los altos cargos del Estado a personas sin formación académica, experiencia ni idoneidad profesional, en particular en instituciones públicas de naturaleza técnica que requieren estar dirigidas por especialistas, es una práctica que hace costumbre en Colombia. Los trabajadores cognitivos que forman parte de organizaciones (sean públicas o privadas) están convencidos de estar bajo la dirección de superiores ineptos y poco preparados. En muchos casos tienen razón, pero pecan de ingenuidad al no entender que la integración del conocimiento de los *knowledge workes* (trabajadores del conocimiento) al Estado es una función política, no técnico-científica.

En los gobiernos y Estados contemporáneos prima la doctrina política de superponer la razón de Estado (proteger su propia continuidad) sobre cualquier otra consideración ética, democrática, moral, de eficiencia, productividad o bienestar social, con el fin de mantener, concentrar y reproducir el poder (maquiavelismo). En consecuencia, los regímenes políticos que tenemos hoy, y a los que llamamos democracias electorales, son en realidad oligarquías

competitivas y agrupaciones mafiosas que luchan entre ellas por controlar el poder del Estado, apropiarlo, concentrarlo y reproducirlo (presupuesto público, burocracia, legislación, políticas públicas y monopolio del uso de la fuerza) para su propio provecho e intereses. Con este fin, contratan a estrategas, ideólogos doctrinarios, paramilitares, líderes populistas, manipuladores de la opinión pública e “influencers” productores de “fake news”.

En la teoría de la elección pública, se entiende por búsqueda de rentas (del inglés rent-seeking) la situación que se produce cuando una organización busca obtener ingresos captando renta económica a través de la manipulación o explotación del entorno político o económico, en lugar de obtener beneficios a través de transacciones económicas y producción de riqueza añadida. El Estado colombiano ha sido cooptado por clases parásitas y rent-seeking que imponen un sistema impositivo y de gasto público para transferir recursos de los sectores productivos hacia los improductivos. En este proceso, el complejo de estatismo, fiscalismo e intervencionismo se transforma, cada vez más, en el teatro absurdo de una gran institución sobredimensionada de autoservicio, burocrática, represiva, corrupta y contraproduktiva[1].

La desvalorización del conocimiento en la economía. Con la crisis de la gran estanflación (situación de estancamiento económico y aumento simultáneo de desempleo e inflación) a mediados de la década de 1970, el proceso de acumulación y valorización dejó de estar caracterizado por la centralidad de la producción material fordista en la gran fábrica verticalmente integrada. Transformación que describe el tránsito de la sociedad industrial a la sociedad de servicios o, en la versión de Hard/Negri, la evolución de la producción material a la inmaterial.

El posfordismo fue hegemónico hasta la crisis de inicios de los años 1990. Fase caracterizada por la presencia simultánea de más modelos productivos: desde el modelo toyotista japonés del “just-in-time” de derivación taylorista hasta el modelo de distritos industriales de pequeñas empresas y el desarrollo de cadenas productivas y “clúster” industriales que tienden a internacionalizarse con base en una jerarquía. Al finalizar el siglo XX, se materializa un único y nuevo paradigma de acumulación y valorización con base en la

centralidad de las economías de aprendizaje y de redes, típicas del capitalismo biocognitivo.

En el capitalismo biocognitivo, los mercados financieros, el conocimiento, las TIC y las capacidades relacionales son el motor de la valorización y la acumulación. La peculiaridad del capitalismo biocognitivo es la habilidad para explotar al máximo las economías de aprendizaje y de redes. El capitalismo biocognitivo es un cuerpo único en cuyo interior no es posible separar las esferas pública y privada, la esfera “real” de la esfera “financiera”, la esfera productiva de la esfera improductiva, el desarrollo y el subdesarrollo, el tiempo de trabajo del tiempo de la vida, la riqueza y la pobreza, la producción de la reproducción y el consumo[2]. Además, en todas partes aparecen asimetrías y una falta de uniformidad característica entre las localidades, regiones, naciones y continentes. En una perspectiva amplia, la financiarización, la globalización y el conocimiento han constituido sobre todo la tentativa (exitosa) de multiplicar las ganancias, crear una nueva modalidad de dominio sobre la producción y sobre el trabajo y concentrar la riqueza y el poder.

El nuevo paradigma cognitivo, la financiarización y la globalización por sí solos no fueron capaces de proteger al sistema socioeconómico político de la inestabilidad estructural que lo caracteriza. Las crisis recurrentes son normales en la historia del capitalismo como ocurrió en las décadas de 1820, 1870, 1930, 1970 y 1990. A principios del siglo XXI, ocurrió la caída de las acciones de empresas tecnológicas, evento conocido como “crisis de la burbuja punto com”. Entre 1997 y 2001 las bolsas de valores de las naciones occidentales vieron un rápido aumento de su valor debido al avance de las empresas vinculadas al nuevo sector de Internet y a la llamada nueva economía basada en el conocimiento (*knowledge based economy*). Acciones de empresas tecnológicas fueron sobrevaluadas con fines especulativos; posteriormente, la mayoría de las empresas punto com cesaron sus actividades cuando, sin beneficios a la vista, ya no disponían de más financiamiento. En total, el boom y la destorcida de las empresas de avanzada tecnológica provocó cinco billones de dólares en pérdidas de valor de las empresas pertenecientes al nuevo paradigma de valoración y acumulación en la Bolsa de Nueva York, desde marzo de 2000 a octubre de 2002. El estallido de la burbuja.com marcó el principio de una larga recesión en las economías occidentales.

En 2007, se presentó la primera crisis económica global del siglo XXI. Al igual que sus predecesoras, su primera manifestación fue un colapso financiero, en este caso en el sector de hipotecas subprime en los Estados Unidos. Pero esa no fue la causa, es la propia lógica de la ganancia la que conduce al sistema a repetir esos patrones. La tasa de ganancia es central para la acumulación porque la ganancia es el propósito mismo de la inversión capitalista, y la tasa de ganancia es en esencia la medida de su éxito. Cuando cae la tasa de ganancia, el sistema colapsa.

Sin embargo, la destructividad de las crisis es precisamente el modo en que el capitalismo restablece el equilibrio, de forma que las crisis constituyen un mecanismo necesario para el funcionamiento del sistema capitalista y tienen una dimensión positiva para el sistema en su conjunto.

Los costos laborales unitarios reales, esto es, la relación de los salarios reales (total salarios/total trabajadores) a la productividad (total producción/total trabajadores), son de mayor importancia para las empresas capitalistas. Al nivel individual, los costos laborales son un importante componente de los costos totales, y, para que las empresas individuales sobrevivan en la competencia, estos últimos no deben aumentar en relación con los costos totales de sus competidores. El libre comercio no hace a todas las naciones competitivamente iguales: al igual que con la competencia nacional, favorece a los productores de bajo costo y alta calidad al apearse a las leyes de la competencia real. Por tanto, la competencia impulsa constantemente a las empresas a mantener bajo su propio costo unitario real. Y al nivel agregado, un aumento en los costos laborales unitarios reales disminuye los márgenes de ganancias reales. El declive de rentabilidad desacelera el crecimiento y por ende la demanda de mano de obra.

La ventaja de supervivencia en el recorte de precios favorece a las empresas con salarios más bajos: de ahí el impulso por reducir costos, buscar salarios más bajos y desarrollar nuevas tecnologías de más bajo costo. De esta manera surgen las luchas entre el capital y el trabajo con respecto a la extensión, intensidad y remuneración de la jornada laboral, la movilidad de capital a regiones menos costosas y el interminable cambio técnico. Los niveles

y trayectorias correspondientes de los salarios reales, la productividad laboral y la intensidad de capital en la producción determinan a su vez los niveles promedio de la tasa de ganancia[3].

La noción de la competencia como una forma de guerra tiene importantes implicaciones. La táctica, la estrategia y las perspectivas de crecimiento resultantes son las preocupaciones centrales de la empresa competitiva. En la batalla de la competencia real, la movilidad del capital es el movimiento de un terreno a otro, el desarrollo y adopción de tecnología es la carrera armamentista, y la lucha por el aumento de ganancias y de la cuota de mercado es el combate definitivo propiamente dicho[4].

Con «fuerza de trabajo» se hace referencia a la capacidad del ser humano para ejecutar trabajo. Los distintos gastos de trabajo se diferencian en cuanto a la calificación de la fuerza de trabajo. Lo que se considera como calificación de la fuerza de trabajo simple (lo que posee, por término medio, todo ser humano) cambia según el país y la época. El trabajo de elevada calificación es trabajo «complejo». Vale como trabajo que produce valor en más alta medida que el trabajo medio simple. En qué proporción una determinada cantidad de trabajo complejo produce más valor que la misma cantidad de trabajo simple es algo que solo se pondrá de manifiesto en el cambio, el mercado y el dinero obtenido.

Los knowledge workers (trabajadores del conocimiento cualificado) deben producir, al igual que cualquier obrero o trabajador, no solo su propio sustento (salario o ingreso), sino también el de la clase dominante (a través del plusvalor, excedente o ganancia que beneficie al capitalista que lo contrata). El “conocimiento” debe resultar rentable para el inversionista capitalista, por tanto, solo una fracción de la capacidad intelectual colectiva puede ser laborarizada. La “proletarización” de los técnicos, profesionales y de amplios sectores del trabajo *high skilled* (cualificado) es una realidad. Es la ruina de la meritocracia y la generalización de la pauperización o la desvalorización del trabajo y de la banalización de sus conocimientos (individuales y sociales) para quienes no logran vincularse al sistema productivo y encontrarse en condición de subempleo y desempleo por largos períodos o, al desalentarse, salir de la fuerza de trabajo. También tienen que emigrar al extranjero en

búsqueda de oportunidades.

Los knowledge workes (trabajadores del conocimiento) y el trabajo cualificado no escapan al condicionamiento y determinismo de la ley de la oferta y la demanda (principio básico sobre el que se sustenta la economía de mercado). La teoría dice que hablando dentro de un mercado de competencia perfecta, el precio de un bien o servicio se sitúa en un “punto de equilibrio” donde la demanda sea igual a la oferta; por tanto, el equilibrio entre las fuerzas determina el precio o remuneración del factor trabajo, simple o calificado. Sin embargo, en definitiva, es la lucha de clases entre trabajadores y capitalistas lo que determina el valor de la fuerza de trabajo, en la medida en que se consigan establecer o no determinadas exigencias. El grado de organización, consciencia y fuerza política de los trabajadores determina los resultados. El problema es que la proletarización real de amplios sectores del trabajo *high skilled* (cualificado) no implica que la percepción que tienen de sí mismos trabajadores cognitivos sea consecuentes. Al considerarse distintos y separados del resto de la clase trabajadora (política, social y espacialmente), sin consciencia, organización ni voluntad de lucha por sus derechos los hace más frágiles, fácilmente explotables y precarizados.

Adicionalmente, como la relación entre los salarios y la productividad del trabajo define el costo laboral unitario real, las empresas tienen un fuerte incentivo para resistir los incrementos en el salario real que superen el crecimiento de la productividad. Sin embargo, aumentos en la productividad del trabajo no garantizan automatismos en el alza salarial. El alto desempleo, la fragmentación en la composición de clase, la destrucción del trabajo asalariado, la precarización y los ataques a las instituciones de los trabajadores debilitan la capacidad de la clase trabajadora para luchar por obtener beneficios salariales.

Cuando hablamos de oferta y demanda agregadas, nos referimos a oferta y demanda acumuladas: la acumulación del resultado de millones de decisiones tomadas por agentes individuales que a su vez están regulados por la rentabilidad. De este modo, la macroeconomía real no se trata del lado de la oferta ni del lado de la demanda, sino del lado de la ganancia. Desde luego, la oferta agregada y la demanda agregada nunca coinciden

directamente, más bien fluctúan sin cesar una en torno a la otra. Esto es una igualación turbulenta, la cual a nivel agregado se expresa en ciclos económicos y olas de duraciones variables[5].

El capital es una particular forma social de la riqueza motivada por las ganancias. Con este incentivo se presenta el correspondiente impulso para la expansión, para convertir el capital en más capital y la ganancia en más ganancia. En todos los casos rige el motivo de la ganancia. El fin de la producción capitalista es el plusvalor y no la satisfacción de necesidades, el pleno empleo o el bienestar social.

Uno de los problemas (y quizá, el problema) del capitalismo cognitivo es ¿Cómo hacer más productivo el trabajo calificado? El problema es que sin reproductibilidad, asimilación y simulación de capacidades humanas, algoritmos, inteligencia artificial -sin “capital fijo”, maquínico, digital, organizativo, etc.- la potencia intelectual del trabajo no produce valor capitalista ni acumulación. El capital fijo del capitalismo cognitivo tiene una naturaleza diferente de las tecnologías mecánicas aplicadas a la producción debida a que se nutre de la actividad humana y de las interacciones no-mecánicas con el trabajo vivo. Sobre todo, son los modelos organizativos habilitados por la difusión de las TIC los que permiten un potencial salto de industrialidad en la explotación del trabajo cognitivo. La gran mayoría de trabajadores cognitivos es explotado en cuanto es expropiado de su capacidad y experiencia cognitiva.

Con todo, la sustitución de los puestos de trabajo no calificado con ocupaciones *high skilled* tiende a perder relevancia y a invertirse la tendencia en la composición social del trabajo. La compulsión de hacer más productivo el trabajo cognitivo ha generado tres situaciones inéditas: i) cambios en la composición social del trabajo: sustitución de los puestos de trabajo no calificado con ocupaciones *high skilled* (altamente calificadas), aunque precarizadas; ii) reducción del número de trabajos altamente calificados, en caída constante desde el inicio del siglo XXI; iii) la distinción entre precariado y componente dinámico del trabajo de conocimiento, que con todo poseía una base material hasta hace un par de décadas, tiende a perder relevancia (o la ha perdido del todo).

La desvalorización del conocimiento en el mercado laboral.

Es el fin de la meritocracia. El trabajo cognitivo no tiene ya ninguna condición de privilegio. Los trabajadores, en particular los jóvenes, ven con disgusto, rencor y a veces con rabia la imposibilidad de convertir sus «inversiones educativas» en posiciones socialmente adecuadas, bien retribuidas y reconocidas, movilidad y ascenso garantizado y progreso continuo. La distribución de los recursos de prestigio, riqueza y poder raramente tienen que ver con la acumulación y calidad de los conocimientos de los que cada uno dispone.

En general, la mayoría de países actualmente enfrentan dificultades para “absorber” el capital intelectual producido por el creciente gasto público en enseñanza, docencia e instrucción en masa, estimuladas por las crecientes expectativas de la clase media, la demanda expansiva de derechos ciudadanos y las luchas del propio proletariado urbanizado[6]. En general, no existe una dinámica global armónica, planificada, coordinada y sinérgica entre la evolución del sistema económico, el mercado laboral, la calificación de la fuerza de trabajo y la esfera académica y las instituciones de educación pública y privada (todas con problemas de calidad y pertinencia). Además, de acuerdo con los economistas del conocimiento, es importante distinguir entre información (trabajo muerto incorporado en archivos, memorias virtuales, dispositivos, protocolos, algoritmos, etc.) y conocimiento (trabajo vivo creativo que genera innovación en procesos y productos, como también nuevas capacidades activas, laborales y organizativas).

La composición social del trabajo se encuentra en una dinámica de transformación debido a la ralentización del crecimiento basado en el conocimiento (knowledge based economy)[7]. Los tipos de trabajo se pueden clasificar en tres grupos: i) Trabajos no calificados: son aquellos trabajos que puede realizar cualquier persona y que no requieren un ningún tipo de conocimiento o formación. Suelen ser actividades sencillas y rutinarias que a menudo exigen un esfuerzo físico; ii) Trabajos semicalificados: para la realización de este tipo de trabajos, el empleado necesita tener una formación previa para el manejo de algún tipo de maquinaria o tecnología específica; iii) Trabajos calificados: son aquellos en los que se requiere de una formación académica previa superior a la secundaria y requieren también de un mínimo de



experiencia.

Hasta principios del siglo XXI, la evolución de la demanda de mano de obra colocaba en evidencia la tendencia general en las economías desarrolladas de una mayor necesidad de mano de obra más cualificada; las causas principales que generaban esa mayor necesidad de cualificación eran las revoluciones industriales, el permanente cambio tecnológico, el proceso de globalización y la transformación del paradigma de valorización y acumulación de capital.

No obstante, en Europa, a partir de 2008 se ha invertido la tendencia a la sustitución de los puestos de trabajo no calificado con ocupaciones high skilled (altamente calificadas). Los puestos disponibles para las profesiones más calificadas (Ceos, manager, profesionales, tecnólogos y técnicos superiores) disminuyen de forma constante. En Italia, por ejemplo, su incidencia en el total de la fuerza-trabajo, en cinco años, disminuyó de 40 al 34,5 por ciento, equivalente a cerca de un millón 400 mil trabajadores menos. También en Grecia y en España las pérdidas de trabajo calificado han sido importantes.

Economistas de la Universidad de Columbia señalan la misma dinámica en los Estados Unidos, donde el número de trabajos altamente calificados estaría en caída constante desde el inicio del año dos mil. La explicación que dan los investigadores es de naturaleza tecnológica, en particular relacionada con el incremento en la productividad del trabajo generado por la expansión creciente de las TIC (Tecnologías de Información y Comunicación) y la transformación de la economía mundial por la IA (inteligencia artificial) y la robótica que ya alcanza a afectar el 40 por ciento de los empleos.

No obstante, es importante señalar que en los países emergentes (en vías de desarrollo, en desarrollo o de desarrollo intermedio), como los BRICS (alianza económica, política y social integrada por Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), el peso de los trabajos cualificados ha continuado incrementándose.

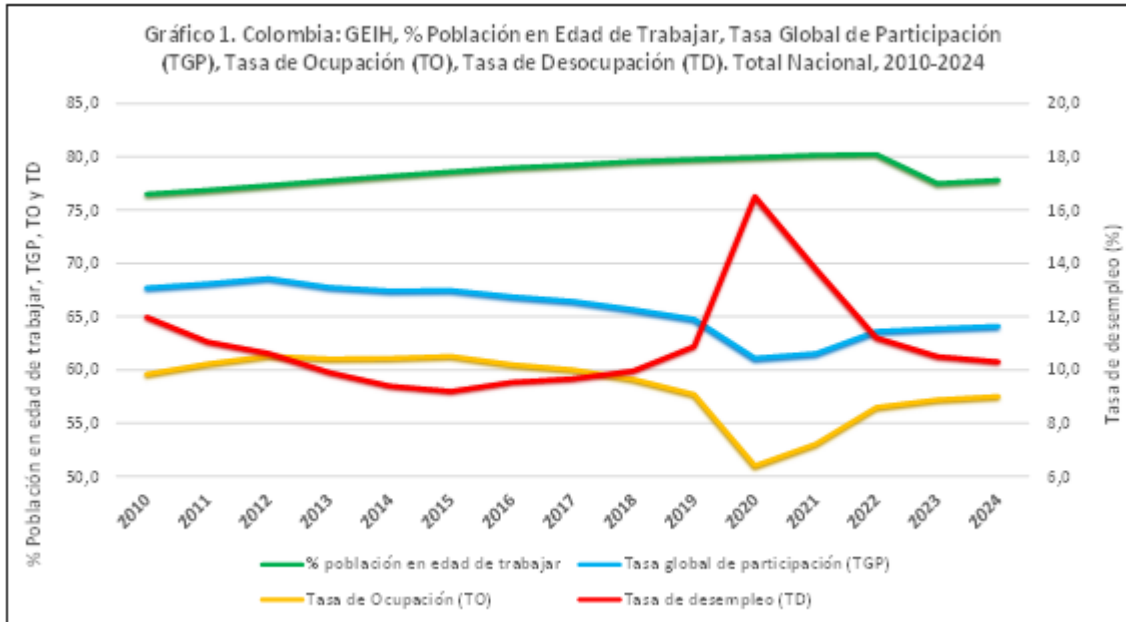
Pese a todo, las sociedades y los Estados aún se obstinan en el propósito seguido durante los últimos sesenta años de continuar invirtiendo un esfuerzo considerable en mejorar el nivel

educativo de las personas en todo el mundo, especialmente en el marco de la aplicación de los Objetivos de Desarrollo del Milenio y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Sin embargo, los enormes avances logrados en el aumento de los niveles de educación no se han traducido en las correspondientes mejoras en los resultados del mercado laboral, la elevación de la productividad y el desarrollo económico sostenido. Basándose en los datos de las encuestas de población activa sobre el nivel de educación y las ocupaciones de todos los trabajadores empleados en más de 130 países, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) estima que sólo la mitad de estos trabajadores ocupan puestos de trabajo correspondientes a su nivel de educación; el resto está sobreeducado o infraeducado para su trabajo.

Los trabajadores de los países con mayores ingresos tienen más probabilidades de ocupar puestos de trabajo acordes con su nivel de estudios. En los países de renta alta, este es el caso de alrededor del 60 por ciento de los empleados. Los porcentajes análogos para los países de renta media-alta y media-baja son del 52 y el 43 por ciento, respectivamente. En los países de renta baja, sólo uno de cada cuatro trabajadores ocupa un puesto de trabajo correspondiente a su nivel de estudios. Estas observaciones sugieren que la tasa de adecuación aumenta con el nivel de desarrollo de los países[8].

Desvalorización del conocimiento, el caso colombiano.

Colombia es un país de ingreso medio y periférico al capitalismo mundial. El sistema productivo depende, en lo fundamental, de las actividades extractivas y la explotación de recursos naturales no renovables, en la exportación de materias primas de bajo valor agregado y en la importación de toda clase de bienes industriales y tecnológicos. La población total estimada por el Dane para el año 2024 es de 52.695.952 habitantes. La fuerza de trabajo la integran 25.676.253 personas (48,7% de la población total).

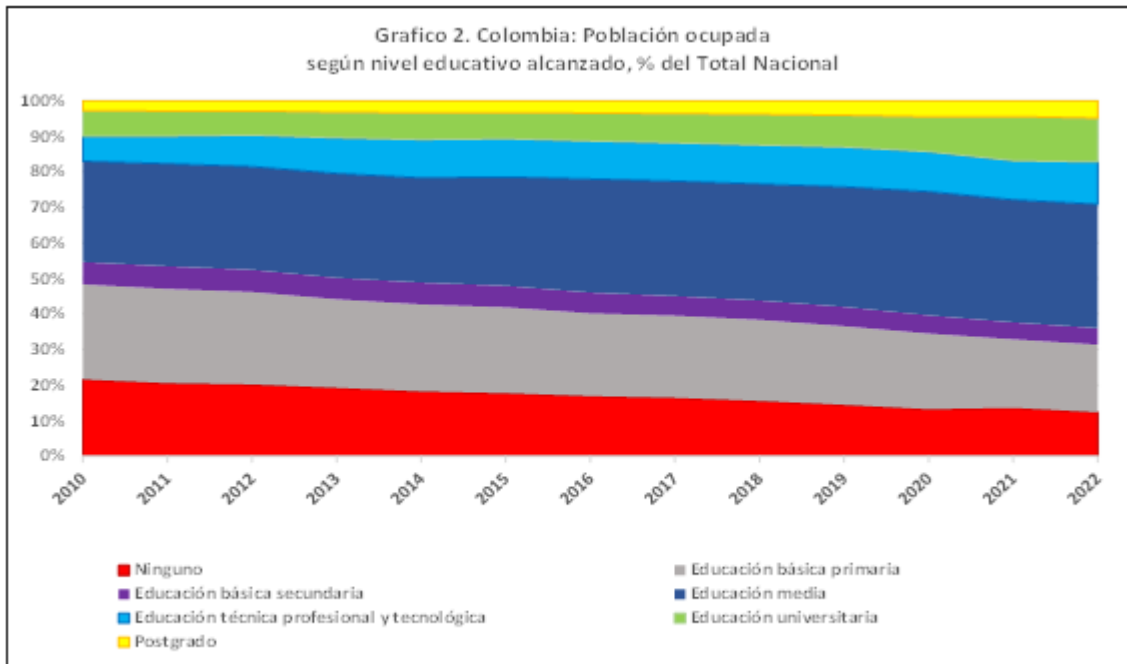


Fuente: elaboración del autor con base en Dane, GEIH

Durante el período 2010-2024, la participación relativa promedio de la población en edad de trabajar es de 78,6 por ciento; la tasa global de participación (este indicador refleja la presión de la población sobre el mercado laboral) es de 65,7 por ciento; la tasa de ocupación (relación porcentual entre la población ocupada y el número de personas que integran la población en edad de trabajar) es de 58,5 por ciento; y la tasa de desempleo (relación porcentual entre el número de personas que están buscando trabajo, y el número de personas que hacen parte de la fuerza laboral) es de 11,0 por ciento (Gráfico 1).

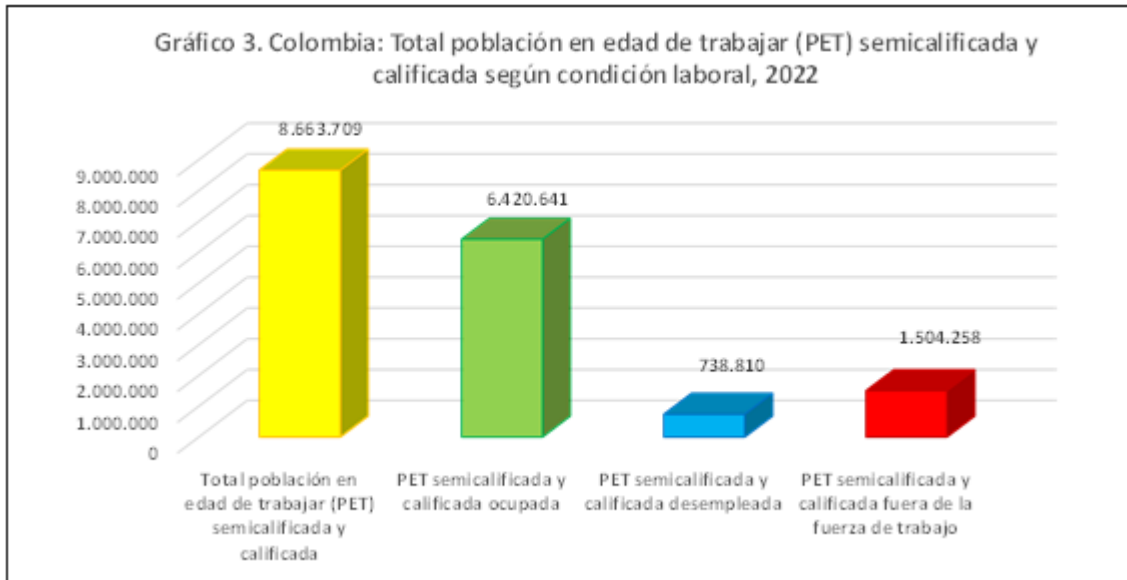
En el país, la población ocupada, según nivel educativo alcanzado, presenta la siguiente estructura: 12,4 por ciento sin ningún grado de educación formal; 19,0 por ciento cuenta sólo con educación básica primaria; 4,7 por ciento educación básica secundaria; 34,8 por ciento educación media; 11,9 por ciento educación técnica profesional y tecnológica; 12,3 por ciento educación universitaria; 4,9 por ciento estudios de postgrado. La fuerza de trabajo ocupada en Colombia viene elevando su nivel de educación. Durante el período 2010-2022, los niveles “ninguno”, “educación básica primaria” y “educación básica secundaria” redujeron su participación en 18,6 puntos porcentuales. Esta participación relativa fue ganada por educación media (6,5%), educación técnica profesional y tecnológica (4,8%),

educación universitaria (5,1%) y estudios de postgrado (2,2%) (Gráfico 2).

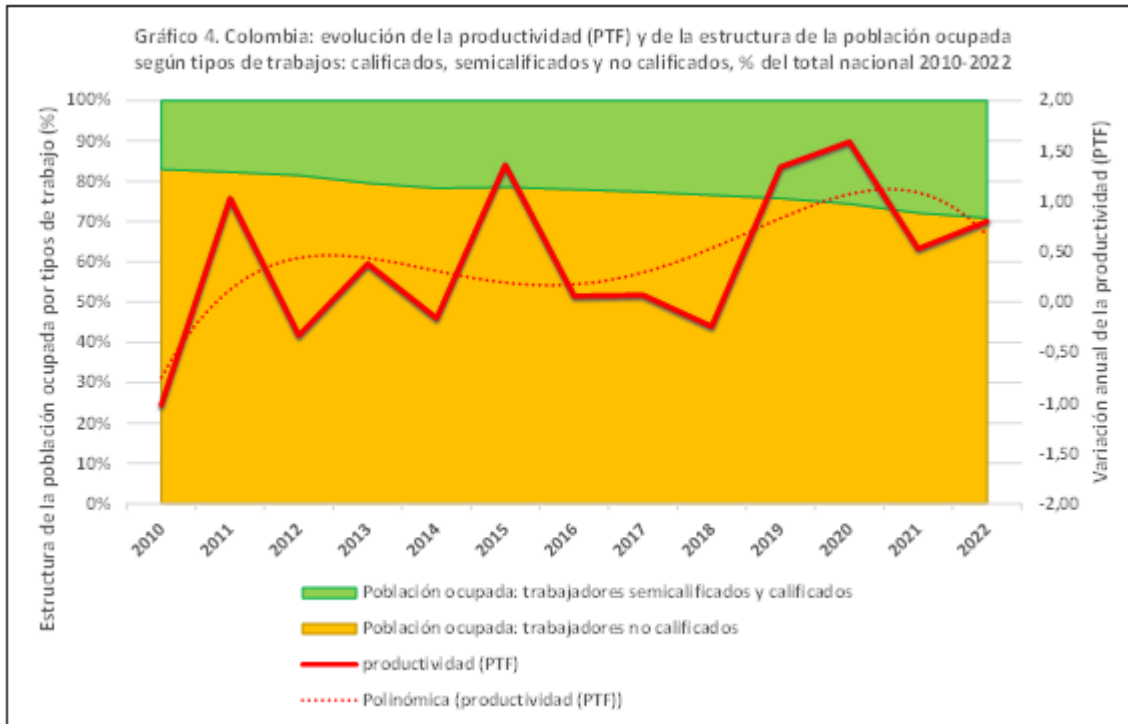


Fuente: elaboración del autor con base en Dane, GEIH

La población en edad de trabajar semicalificada (educación técnica o tecnológica profesional) y calificada (educación universitaria y postgrados) suma 8,7 millones de personas en 2022 (22,2% respecto a la PET total). La probabilidad de la PET semicalificada y calificada de encontrar ocupación es de 74,1 por ciento. El 8,5 por ciento de la PET semicalificada y calificada se encuentra en situación de desempleo y el 17,4 por ciento está fuera de la fuerza de trabajo (Gráfico 3).



La fuerza de trabajo ocupada en el país está constituida en un 70,9 por ciento por trabajo no calificado y en 29,1 por ciento por trabajadores semicalificados y calificados. En el período 2010-2022, el peso relativo del trabajo semicalificado y calificado aumentó en 12,1 puntos porcentuales (gráfico 4).



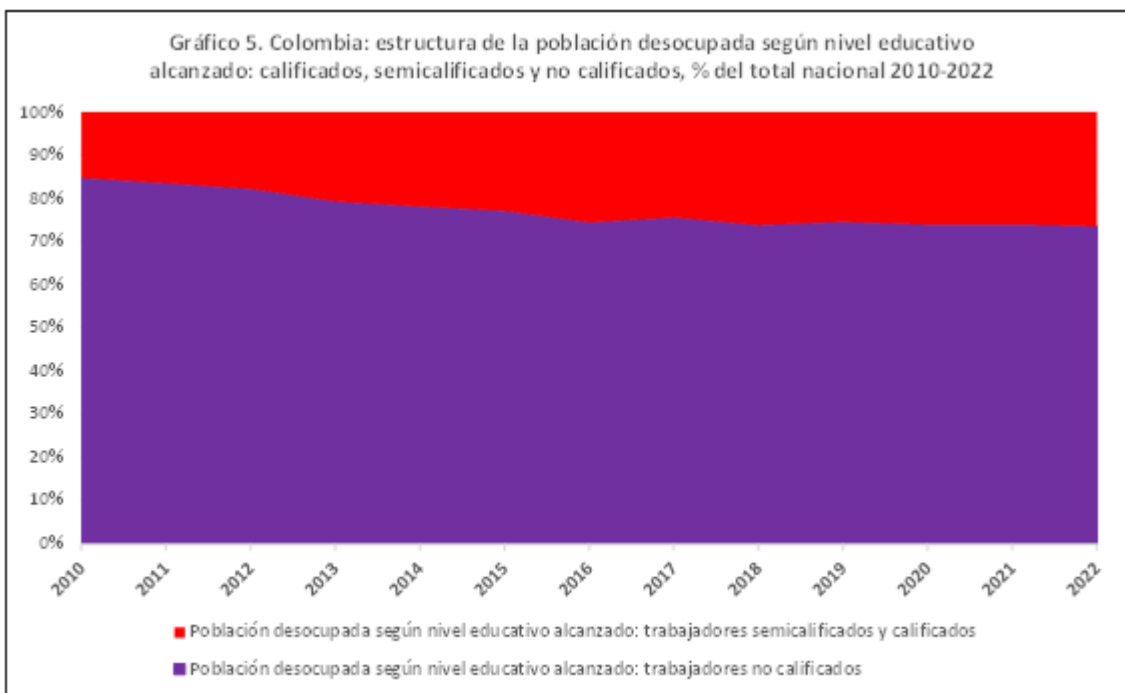
Fuente: elaboración del autor con base en Dane, GEIH

La productividad total de los factores (PTF) es la diferencia entre la tasa de crecimiento de la producción y la tasa ponderada de incremento de los factores (trabajo y capital, principalmente). La PTF constituye una medida del efecto de las economías de escala, en que la producción total crece más que proporcionalmente al aumentar la cantidad de cada factor productivo. En Colombia, durante el período 2010-2022 el crecimiento medio de la PTF es de 0,4 por ciento; la inestabilidad y la dispersión de los valores es significativamente alta, el coeficiente de variación (% desviación estándar/media) es de 187,3 por ciento. El rango de variación registra un valor de 2,61 puntos porcentuales, con un mínimo de -1,02 por ciento en el año 2010 y un máximo de 1,59 en 2020. Durante estos 13 años analizados, la evolución de la PTF describe dos ciclos: uno entre los años 2010 y 2016, con un pico en el año 2011 (1,03%); y otro entre 2015 y 2022 con un pico en 2020 (1,59%).

El coeficiente de correlación es la medida específica que cuantifica la intensidad de la relación lineal entre dos variables en un análisis de correlación (el coeficiente de correlación puede tomar un rango de valores de +1 a -1). La correlación entre la evolución de la PTF y la

participación de los trabajadores semicalificados y calificados es positiva y medianamente significativa (coeficiente de correlación de 0,45); esto es, el grado de cualificación de la fuerza de trabajo solo se asocia en menos de la mitad con los cambios en la PTF (gráfico 4).

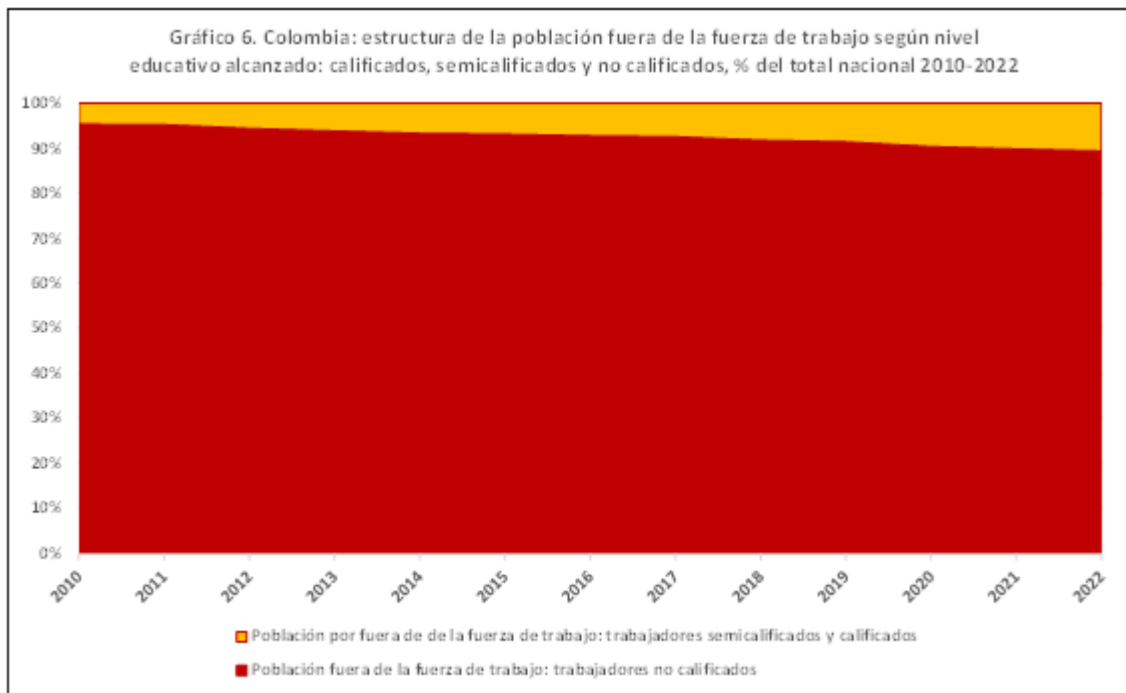
Los trabajadores semicalificados y calificados sin empleo representan el 26,6 por ciento de la población desocupada según nivel educativo alcanzado. Durante el período 2010-2022, Los trabajadores semicalificados y calificados incrementaron el peso relativo en el total de desempleados en 11,3 puntos porcentuales. La tendencia nacional es hacia un aumento del desempleo “ilustrado”. Los desempleados quieren, necesitan laborar y buscan activamente, pero no encuentran empleo (gráfico 5).



Fuente: elaboración del autor con base en Dane, GEIH

La población fuera de la fuerza del trabajo son aquellas personas que estando en edad de trabajar deciden no participar en el mercado laboral, es decir, no trabajan y no se encuentran desocupadas. Esta categoría de población en edad de trabajar refleja el universo laboral en descomposición constante. En Colombia, los trabajadores semicalificados y calificados que

integran la población por fuera de la fuerza de trabajo aumentaron su peso relativo de 4,6 por ciento en 2010 a 10,6 en 2022, esto es, en estos trece años multiplicaron 2,3 veces su participación porcentual en la estructura de aquellas personas que no están en la ocupación ni en la desocupación (gráfico 6).



Fuente: elaboración del autor con base en Dane, GEIH

La destrucción del trabajo asalariado y su precarización ha dado mayor relevancia al trabajo gratuito. La predisposición de los trabajadores semicalificados y calificados a aceptar trabajos gratuitos parece que estuviese ya asimilada. Estratégicamente los trabajadores cognitivos pretenden no estar por demasiado tiempo fuera del mercado de trabajo y del sistema económico porque rápidamente se desvaloriza el currículum vitae, se desactualiza sus conocimientos y pierden experiencia. El trabajo gratuito es un costo menor relativo que lo asumen estos trabajadores con niveles altos de educación ante quedar estructuralmente por fuera del mercado laboral. El abuso es tal que las convocatorias de trabajo voluntario se dirigen a sujetos con características de excelencia, altamente calificados y con dominio de lenguas extranjeras. Venderse a la baja es actualmente un comportamiento normal en el

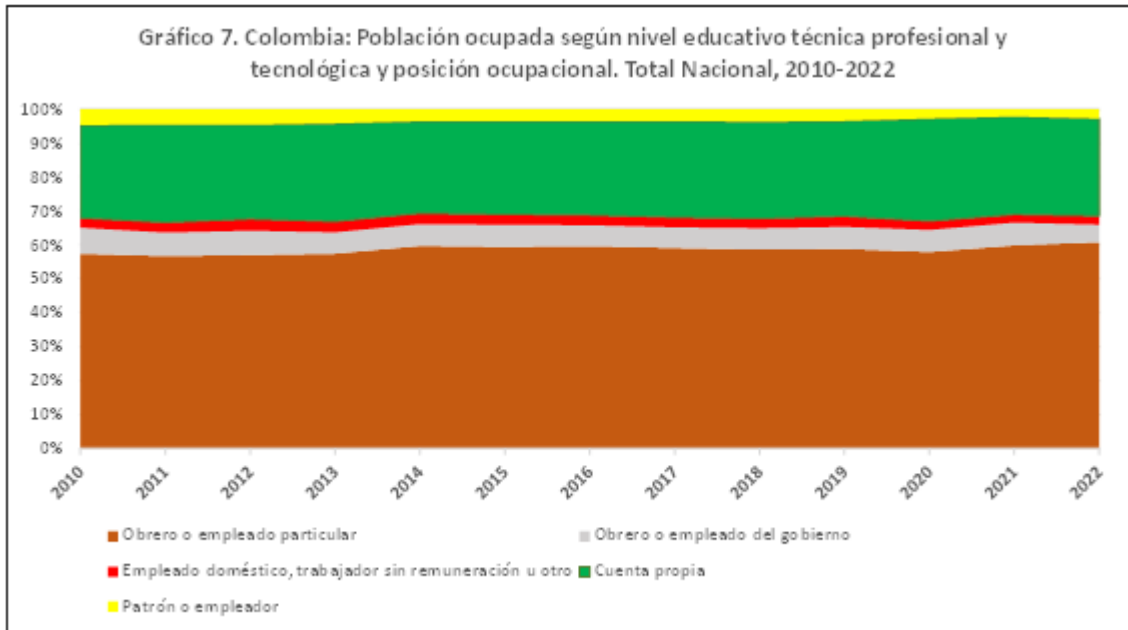


mundo de los trabajadores “freelance”[9].

Esta situación ha generado en Colombia un flujo continuo y creciente de migrantes jóvenes profesionales hacia el exterior en búsqueda de mejores oportunidades de vida. Desde 2022 la emigración de connacionales rompe todos los registros históricos: más de medio millón salieron del país durante ese año, para no regresar.

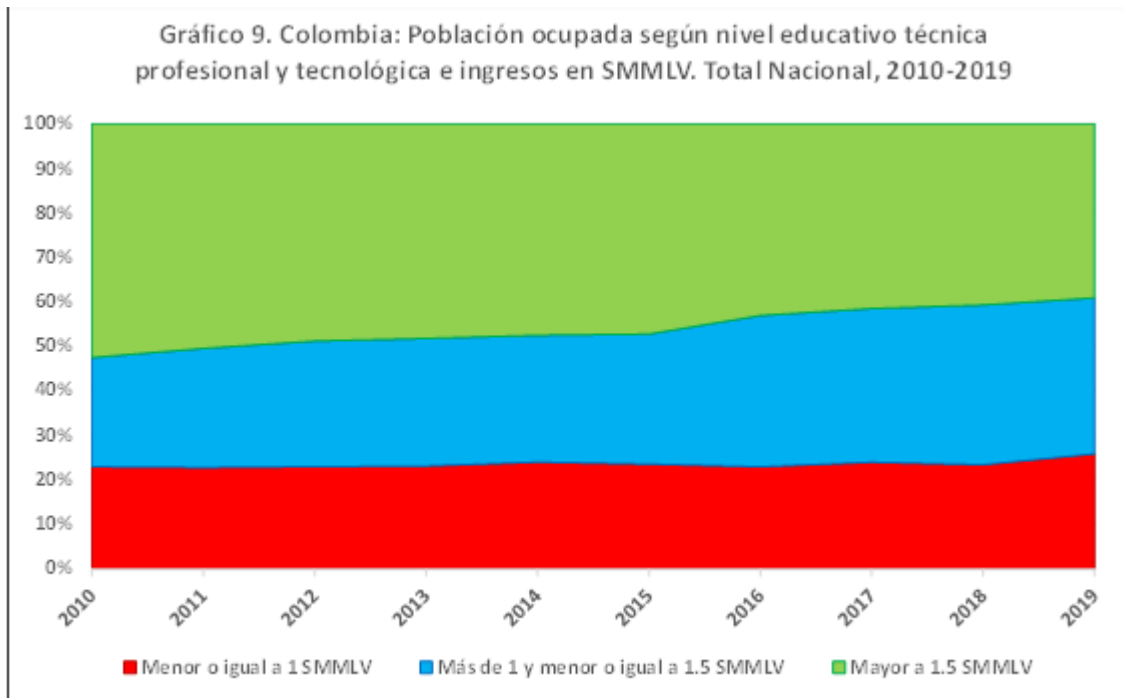
En situación extrema, después de sufrir periodos largos de desempleo, un importante grupo de trabajadores semicalificados y calificados caen en la trampa de la “desesperanza aprendida”, esto es, un estado en el que el individuo no emite respuestas para evitar la estimulación aversiva, ya sea porque no encuentra ningún reforzador ante la conducta de escape, o bien porque le es imposible escapar, y “toman la decisión” de abandonar el mercado laboral, salir de la fuerza de trabajo o también de ocupar puestos de trabajo no correspondientes a su nivel de educación.

La población ocupada según nivel educativo técnica profesional y tecnológica registra la siguiente posición ocupacional: en mayor porcentaje son “obrero o empleado particular” (60,9%) y “trabajador por cuenta propia” (28,7%); en menor medida hacen parte de “obrero o empleado del gobierno” (5,1%), “empleado doméstico, trabajador sin remuneración u otro” (2,6%) y “patrón o empleador” (2,7%). Durante el período 2010-2022, los trabajadores con educación técnica y tecnológica aumentaron en 4,7 puntos porcentuales su participación en las posiciones ocupacionales “obrero o empleado particular (3,4 p.p.) y “cuenta propia” (1,3 p.p.); en la misma proporción perdieron participación las posiciones ocupacionales: “obrero o empleado del gobierno” (-2,5 p.p.), “empleado doméstico, trabajador sin remuneración u otro” (-0,3 p.p.) y “patrón o empleador” (-1,9 p.p.) (Gráfico 7).



Fuente: elaboración del autor con base en Dane, GEIH

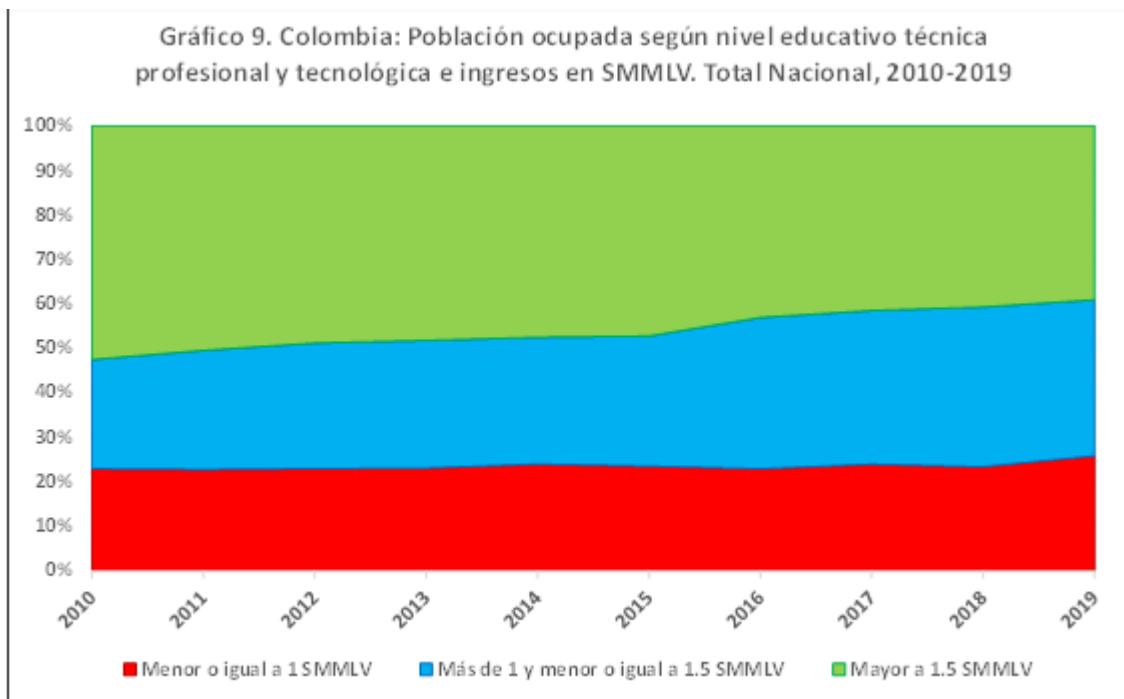
La población ocupada que cuentan con educación universitaria y/o postgrados se distribuyen en la estructura de posición ocupacional de la siguiente manera: “obrero o empleado particular” (51,8%), “trabajador por cuenta propia” (26,4%), “obrero o empleado del gobierno” (16,6%), “empleado doméstico, trabajador sin remuneración u otro” (0,9%) y “patrón o empleador” (4,2%). Entre los años 2010-2022, la transformación de la estructura de posición ocupacional de quienes cuentan con educación universitaria y/o postgrados registra una caída de -11,3 puntos porcentuales en “obrero o empleado del gobierno” (-6,9 p.p.), “empleado doméstico, trabajador sin remuneración u otro” (-0,2 p.p.), “trabajador por cuenta propia” (-1,2 p.p.) y “patrón o empleador” (-3,1 p.p.); esta disminución fue compensada por el aumento de la posición ocupacional “Obrero o empleado particular” (11,3 p.p.) (Gráfico 8).



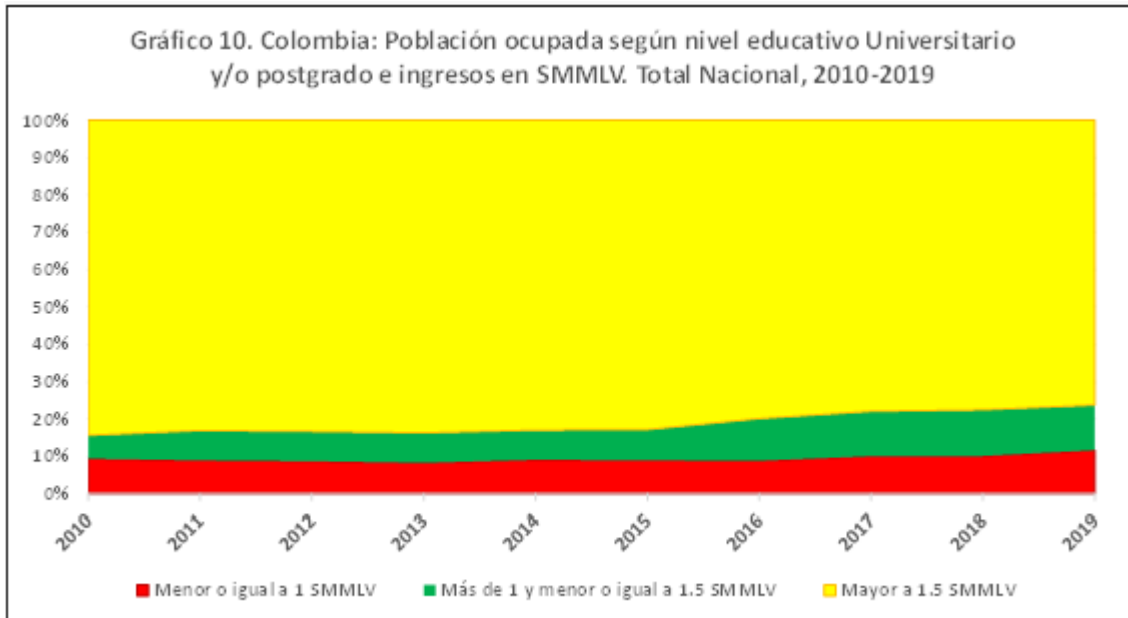
La explotación cognitiva, la pauperización y la desvalorización del conocimiento queda en evidencia al analizar los niveles de ingreso, medidos en salarios mínimos mensuales legales vigente (SMMLV), que devengan los trabajadores semicalificados y calificados ocupados. Con los años se amplía la distancia entre un estrato superior (a su vez no homogéneo en riqueza, prestigio y poder) y un vasto sector inferior de trabajadores del conocimiento.

Para el caso de los trabajadores con nivel educativo técnica y tecnológica profesional, el 25,6 por ciento registra un ingreso menor o igual a un SMMLV; el 35,6 por ciento devenga entre más de uno y menos o igual a 1,5 SMMLV; el 39,2 por ciento percibe más de 1,5 SMMLV. La exposición a la proletarización real de los trabajadores del conocimiento queda en evidencia al observar la evidencia empírica de la tendencia temporal en los niveles de ingresos percibidos. Los trabajadores con nivel educativo técnica y tecnológica profesional que ganan más de 1,5 SMMLV se redujeron en relación a la pirámide de ingresos en 13,5 puntos porcentuales entre los años 2010 y 2019 (Gráfico 9).

En la situación de los trabajadores con nivel educativo universitario y/o postgrado, el 11,7 por ciento registra un ingreso menor o igual a un SMMLV; el 12,1 por ciento devenga entre más de uno y menos o igual a 1,5 SMMLV; el 76,2 por ciento percibe más de 1,5 SMMLV. El aumento en el nivel educativo de semicalificado a calificado registra una tasa de retorno mayor en lo que respecta a la inversión en capital humano. No obstante, los trabajadores con nivel educativo universitario y/o postgrado que ganan más de 1,5 SMMLV también padecieron su caída en la participación en la estructura de sus ingresos en 8,1 puntos porcentuales entre los años 2010 y 2019 (Gráfico 10).



Fuente: elaboración del autor con base en Dane, GEIH



[1] Sloterdijk, Peter. (2018) ¿Qué sucedió en el siglo XX? Ediciones Siruela, S.A. España, p. 16.

[2] Fugamelli, Andrea. (2020). Veinte tesis sobre el capitalismo contemporáneo (capitalismo biocognitivo); en: Neo-operaismo, Mauro Reis (compilador), Caja Negra Editora, Argentina, p.p. 49-72.

[3] Shaikh, Anwar. Capitalismo. Competencia, conflicto y crisis. FCE; México, p. 41.

[4] Shaikh, Anwar. Óp. Cit. p. 402.

[5] Shaikh, Anwar. Óp. Cit. p. 43.

[6] Colectivo Commonware. (2020). Innovación capitalista y composición de clase; en: Mauro Reis (compilador), Neo-operaísmo; Editorial Caja Negra, Argentina, p.p. 125-144.

[7] Colectivo Commonware. (2020). Óp. Cit. pp. 132-133.

[8]

<https://ilostat.ilo.org/es/blog/only-half-of-workers-worldwide-hold-jobs-corresponding-to-their-level-of-education/>. Consulta: 19 de julio de 2024.

[9] Bologna, Sergio. (2020) ¿Recompensa o explotación? Del trabajo gratuito a la nueva forma de organización del mutualismo; en: Mauro Reis (compilador), Neo-operaísmo; Editorial Caja Negra, Argentina, p.p. 153-160.

Libardo Sarmiento Anzola, Economista y filósofo. Investigador, escritor y consultor independiente.

Foto tomada de: El Palpitar