

Imprimir

El mercado laboral colombiano y su complemento, el mercado de trabajo de los independientes, funciona segmentado, con mucha desigualdad y con poco respeto por las libertades de reunión y organización. En realidad, el mercado global de trabajo no ha logrado romper las distorsiones ni las barreras de acceso que lo caracterizan, desde hace más de setenta años, como uno de los de mayor desempleo e informalidad de América Latina y donde hay mayor riesgo en la promoción de cualquier tipo de organización de los trabajadores. Sin olvidar la necesidad de proteger la libertad de organización, para mejorar el funcionamiento del mercado de trabajo hay dos vías de ajuste: i) diversificar la estructura económica con mayores y mejores oportunidades de trabajo, y ii) ajustar la estructura de contratación laboral.

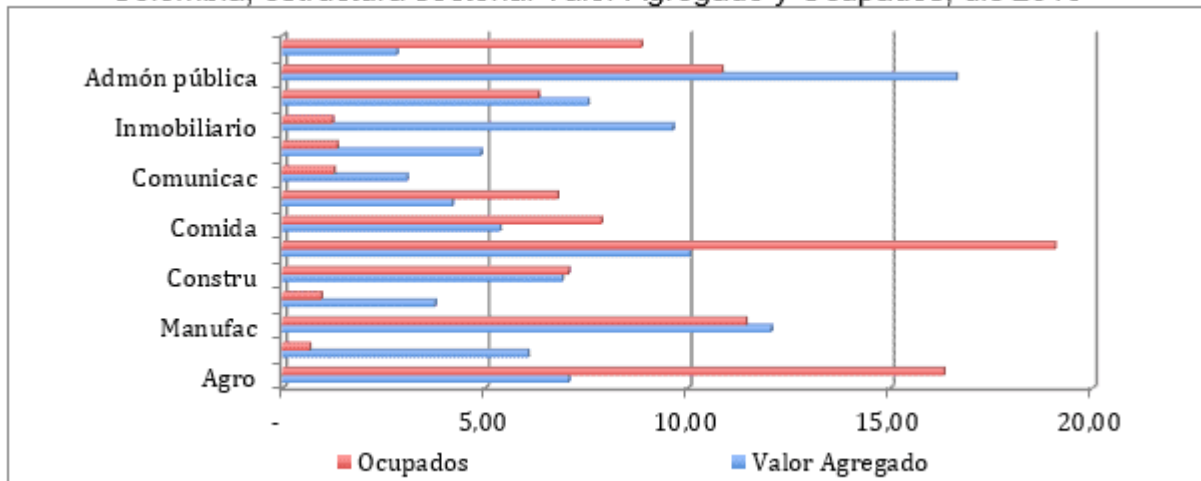
El diagnóstico recurrente se concentra en dos grandes falencias, alto desempleo e informalidad. El desempleo, medido en la relación entre número de desempleados y población económicamente activa ($\#d/PEA$), tiene una tendencia de largo plazo a superar los dos dígitos, con un promedio por encima del 10%, con ligeras excepciones en que se coloca por debajo del promedio, oscilando entre el 7.6% alcanzado en 1994, el más bajo de la historia, y el 20%, obtenido como consecuencia de las recesiones de 1999 y 2020. Incluso con la tasa más baja, la del 7.6%, la tasa de desempleo colombiano es muy alta y refleja la incapacidad de la estructura productiva nacional de ofrecer oportunidades de trabajo suficientes para cubrir las necesidades de la población colombiana.

La informalidad, medida con dos indicadores, el primero relacionado con el tamaño de las unidades productivas, T5, y el segundo con la no afiliación a la seguridad social contributiva, ambos enfatizando en la baja capacidad productiva y de ingresos de las personas que allí trabajan, relacionándolas con baja productividad y escasez de activos. Predomina la figura de trabajadores por cuenta propia o independientes, propietarios o tenedores de un activo que se convierte en su capital de trabajo y fuente de ingresos, tierra, equipo de transporte, inventario comercial, cocina, etc., con la que se rebusca la subsistencia. La microempresa, menos de 5 trabajadores, es el otro componente de la economía popular, con barreras de acceso al crédito, a la contratación pública, a la tecnología y comercialización moderna.

El reto del mercado de trabajo es reducir el desempleo y la precariedad de quienes logran trabajar, es decir, crear nuevas oportunidades y propender por su eficacia, doble reto. Con la actual tasa de desempleo, alrededor del 13% y 3.2 millones de personas buscando trabajo, la necesidad de crear oportunidades adicionales se refleja en dos escenarios hipotéticos: i) bajar la tasa de desempleo a un dígito, es decir, llevarla al 9.9% bajo las condiciones actuales, eso representa que 800.000 personas encuentren o se inventen un trabajo y sean reconocidas en próxima encuesta como personas ocupadas, sin importar la calidad del trabajo desempeñado, y ii) llevar la tasa de desempleo a estándares internacionales, del 5%, lo que significa crear 1.9 millones de oportunidades de trabajo nuevas. A los dos escenarios hay que agregar la inercia del crecimiento poblacional, 600.000 personas por año, de las cuales 2/3 buscan trabajo.

En materia de cobertura, más puestos de trabajo, la calidad del mismo parece indiferente, el objetivo es que más personas trabajen, sin importar lo que hagan. La informalidad y el subempleo son indicadores que buscan identificar la calidad para resaltar el mal desempeño del mercado de trabajo, la mayor parte de las personas lo hace bajo la figura de trabajador por cuenta propia, familiar no remunerado o jornalero, solo el 46% aparece con alguna relación contractual laboral. En área urbana, donde se mide la informalidad y el subempleo, el resultado es 47% informal por tamaño de unidad productiva, el 46% no contribuye en salud y el 58% no lo hace en pensiones, mientras un tercio se considera subempleado. En área rural, donde no se mide la informalidad, la situación es más dramática porque la mayoría trabaja por cuenta propia, el 80% no cotiza en salud y el 85% no lo hace en pensiones.

Colombia, estructura sectorial Valor Agregado y Ocupados, dic 2019



Fuente: DANE, Cuentas nacionales y GEIH, cálculos del autor.

El que la economía colombiana no genere las suficientes oportunidades de trabajo y más de la mitad de las creadas sean de baja calidad y precarias en ingresos, se explica por la baja diversidad de la actividad productiva y la excesiva concentración en fuentes de rentas. La asimetría entre la participación en el Valor Agregado Nacional y la estructura de las personas ocupadas en Colombia, en 14 sectores de actividad económica expresados en la GEIH, se refleja en la gráfica adjunta, de la cual se extraen las siguientes conclusiones: i) en seis ramas, las de mayor productividad, minera, inmobiliaria y financiera, entre ellas, el aporte al Valor Agregado nacional es del 44% con solo el 16% de puestos de trabajo, ii) en cinco ramas, las más improductivas y recurrentes al rebusque, servicios desde los hogares, agro, comercio, alojamiento y servicios de comida, se aporta al Valor Agregado el 29% con el 59% de los puestos de trabajo, mucha precariedad, y iii) en tres ramas, las más neutras y equilibradas, industria, actividades profesionales y construcción, se participa con el 26% y 25% respectivamente al Valor Agregado y a los puestos de trabajo.

La brecha entre los dos primeros grupos es bien marcada y refleja lo desigual de la estructura productiva y sus efectos en el ingreso de las personas. Por un lado, la alta productividad se relaciona con la explotación de hidrocarburos y las rentas derivadas de su alta cotización internacional, la tenencia de activos inmobiliarios y captación de arriendos y

comisiones y la concentración en entidades que otorgan crédito y recaudan intereses, en los tres sectores el común denominador es la obtención de rentas derivadas de la concentración de activos, es decir, de una riqueza originada en la tierra y el dinero de la que se extraen ingresos adicionales con algún grado de certeza. Probablemente, si la riqueza minera tuviera cotización baja, no hablaríamos de alta productividad, así mismo, si el recurso inmobiliario pagara impuestos progresivos a la propiedad y a los ingresos derivados de ella, la concentración se reduciría y sus rentas también. Algo similar podría pasar si la tasa de intermediación se redujera y el “gota a gota” desapareciera.

Entre las ramas más improductivas hay, al menos, dos tendencias: i) por un lado empresas con mayores activos y acceso a canales logísticos y de crédito que muestran mejores resultados, cadenas de comercio, hoteleras y de restaurantes, mientras ii) las ventas ambulantes y en pequeños locales de comida, el comercio minorista y el micro transporte trabajan largas jornadas en mercados estrechos y fuertemente competidos, pagando altos costos en el “gota a gota”, con activos limitados y sin acceso a plataformas, con pingües resultados y sin alternativa de cambio. La baja productividad de los segundos se acentúa con la percepción de que es a lo único que puede dedicarse como persona, en el rebusque cotidiano, compitiendo con los demás rebuscadores.

Más de lo mismo no es la mejor alternativa, cuándo las personas podrían ampliar su campo de acción con una economía diversificada y en proceso de asimilación de nuevas tecnologías, el camino está en la agroindustria, industria compleja y servicios inteligentes. La deuda histórica nacional se encuentra en haber privilegiado, durante largos periodos de tiempo, el comercio a la actividad productiva, sin haberle dado tiempo a esta para consolidarse, como consecuencia, el edificio industrial se quedó a medio camino y, cuando se le volvió a dar prioridad al comercio el país se desindustrializó, hoy padecemos las consecuencias de esa política, importamos más que lo que producimos, las cadenas productivas se rompieron y muchos insumos y bienes intermedios desaparecieron de la producción nacional, tampoco usamos el mercado interno como aprendizaje y no diversificamos la oferta exportable.

La otra alternativa para resolver los problemas de desempleo e informalidad es seguir

insistiendo en el diagnóstico de costos de contratación y promover la idea fracasada de que bajando los costos aumenta el empleo, ya se hizo con las leyes 50/90, 789/02 y 1607/12, sin éxito. En los últimos 32 años se han hecho varias modificaciones normativas con la promesa de bajar la tasa de desempleo y aumentar la formalización, empezando por la eliminación de la retroactividad de las cesantías, los costos de despido, el valor de las horas extras y el traslado de las cotizaciones empresariales al Estado en salud, Sena e ICBF. El balance es un ajuste temporal que redujo el desempleo, 1994 por ejemplo cuando se tuvo la tasa más baja del país en 7.6%, o la informalidad urbana, que bajo hasta el 47% con el traslado de parafiscales a ser cubiertos por el Estado.

Hoy tenemos tasa de desempleo de 13% e informalidad urbana del 48% y lo único que se podría ajustar en la estructura de costos son las cotizaciones empresariales a pensiones y Cajas de Compensación. Si eso se hiciera quedan varios interrogantes por resolver: i) eliminar el parafiscal con destino al CCF significa transformar el mecanismo de subsidio familiar, se incluiría en una potencial renta básica?, lo asumiría el Estado?, qué pasaría con la infraestructura construida por las CCF?, y ii) la cotización empresarial en pensiones forma parte del ahorro nacional, si se eliminara al estilo del de salud, ajustado en la Ley 1607/12, sería asumido por el Estado?, se pagaría por parte del Estado el aporte y también la pensión?, donde queda la responsabilidad social empresarial como empleador?.

Ricardo Bonilla González

Foto tomada de: <https://www.eleconomistaamerica.co/>