

doi:10.20396/rbest.v1i0.12549

DOSSIER: MERCADO DE TRABAJO

Globalización, mercado de trabajo Y distribución funcional del ingreso en Colombia

*Manuel Felipe Martinez**

Resumen

El objetivo de este artículo es analizar los efectos de la globalización en el mercado laboral y en la distribución funcional del ingreso en Colombia. En las últimas décadas, ha habido tres oleadas de liberalización económica y reformas de flexibilidad laboral, que han generado menos empleos (cada vez más informales y de menor calidad), una proporción cada vez mayor de empleados vulnerables y subempleados, salarios relativos más bajos y una mayor desigualdad de ingresos. Estas condiciones han deteriorado la distribución funcional del ingreso al reducir la participación de los salarios en el PIB como resultado de un menor poder de negociación colectiva, que impide que el aumento real de los salarios se indexe al crecimiento de la productividad laboral.

Palabras clave: Globalización; Mercado de trabajo; Desigualdad de ingresos; Colombia.

JEL: J2, J3, J5, J6, J8.

* Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), Brasil.
Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-4646-3700>
E-mail: manuef.martinez91@gmail.com



Globalização, mercado de trabalho e distribuição funcional de renda na Colômbia

Resumo

O objetivo deste artigo é analisar os efeitos da globalização no mercado de trabalho e na distribuição funcional da renda na Colômbia. Nas últimas décadas, houve três ondas de liberalização econômica e reformas de flexibilidade laboral, que geraram menos empregos (cada vez mais informais e de menor qualidade), uma proporção crescente de funcionários vulneráveis e subempregados, salários relativamente mais baixos e uma maior desigualdade de renda. Essas condições prejudicaram a distribuição funcional da renda, reduzindo a parcela dos salários no PIB em consequência do menor poder de negociação coletiva, que impede que o aumento real dos salários acompanhe o crescimento da produtividade do trabalho.

Palavras-chave: Globalização; Mercado de trabalho; Desigualdade de renda; Colômbia.

Globalization, labor market and functional income distribution in Colombia

Abstract

The objective of this paper is to analyze the effects of globalization on the labor market and the functional distribution of income in Colombia. Over the last decades, there have been three waves of economic liberalization and labor flexibilization reforms that have generated fewer jobs (more and more informal and poorer jobs), an increasing share of vulnerable and underemployed workers, lower relative remuneration and greater income inequality. These conditions deteriorated the functional income distribution by reducing the share of wages in GDP because of a lower collective bargaining power, which prevents real wage increases from being indexed to labor productivity growth.

Palabras clave: Globalization; Labour market; Income inequality; Colombia.

Mondialisation, marché du travail et répartition fonctionnelle des revenus en Colombie

Résumé

L'objectif de ce texte est d'analyser les effets de la mondialisation sur le marché du travail et sur la répartition fonctionnelle du revenu en Colombie. Au cours des dernières décennies, trois vagues de réformes de libéralisation économique et de flexibilité de la main-d'œuvre ont généré moins d'emplois (plus informels et de moins en moins qualifiés), une proportion croissante d'employés vulnérables et sous-employés, des salaires relativement plus bas et une plus grande inégalité de revenu. Ces conditions ont entravé le partage du revenu national en réduisant la part des salaires dans le PIB en raison d'un pouvoir de négociation collective, ce qui empêche les augmentations de salaires réels d'être indexées sur la croissance de la productivité du travail.

Mots clés: Mondialisation; Marché du travail; Inégalité de revenu; Colombie.

Introducción

Las transformaciones económicas acontecidas a lo largo de las últimas décadas, tanto a nivel internacional como local, determinan las condiciones y el comportamiento de los agentes económicos, sus relaciones y decisiones. Desde el colapso de Bretton Woods hasta el presente, el capitalismo contemporáneo ha experimentado cambios significativos en todas sus esferas, lo que ha impuesto comportamientos y tendencias en los mercados e instituciones. La etapa de globalización, en la que se desarrolló un patrón sistémico de acumulación de capital, conocido como financiarización (Braga *et al.*, 2018; Belluzzo, 2013), se basa en la desregulación de los mercados, la eliminación de las barreras comerciales y el libre flujo de capitales, que condicionan las relaciones sociales y productivas entre los factores (Chesnais, 1996).

La apertura de los mercados y los cambios en el patrón de competencia capitalista coexisten con la tendencia hacia los monopolios de las corporaciones financieras y productivas (Tavares & Belluzzo, 2004) que debilitan la fuerza de los sindicatos y los trabajadores independientes, eliminando los derechos sociales y económicos de los trabajadores considerados un obstáculo para el funcionamiento de las leyes de competencia del capitalismo contemporáneo (Baltar & Krein, 2013). Al final, el "incumplimiento del contrato social" fundamentado en la remuneración de factores equivalentes a su productividad ocurre en todo el mundo. La productividad crece por encima de la remuneración salarial y, como resultado, la participación de los salarios en el PIB (o Wage Share) disminuye tanto en los países desarrollados como en los periféricos (Belluzzo, 2013; Guschanski & Onaran, 2017).

Los canales a través de los cuales la globalización altera la negociación entre el trabajo y el capital en una economía periférica están relacionados con las características intrínsecas de la globalización del capital, como a su estructura económica y monetaria. Existen cuatro canales principales: (1) la financiarización, como un patrón sistémico de acumulación en la globalización, a través de la maximización del valor para el accionista, el arbitraje y la valoración financiera de la riqueza, y el endeudamiento de los hogares¹.

El segundo y tercer canal son derivados de la integración dependiente de las economías periféricas en el actual sistema monetario jerárquico internacional (De Conti & Prates, 2018): (2) la asimetría financiera que altera el poder de negociación del capital sobre el trabajo y se manifiesta concretamente en conflictos distributivos asimétricos en períodos de expansión y contracción de los ciclos de liquidez global, así como en tiempos de

¹ Para profundizar sobre los canales de financiarización en el mercado de trabajo, ver Dunhaupt (2013); Kohler, Guschanski y Stockhammer (2018); Lazonick y O'Sullivan (2000); Panico *et al.* (2012); Lapavistas (2009).

inestabilidad financiera y desequilibrios macroeconómicos²; (3) la asimetría macroeconómica, relacionada con la ausencia de soberanía en la política macroeconómica de los países periféricos, donde existe una alta volatilidad en los tipos de interés y tipo de cambio, hay efectos sobre los salarios reales y la distribución funcional del ingreso³. En el caso del tipo de cambio, según Brancaccio y Garbellini (2015), la devaluación del tipo de cambio aumenta el precio de los bienes importados y, por lo tanto, conduce a una caída de los salarios reales y reduce su participación en el PIB. La magnitud estimada del efecto de la devaluación sobre los salarios y la distribución está relacionada con la dependencia de la economía a las importaciones, la capacidad de las empresas para transmitir los cambios en los precios de importación para los consumidores y la incapacidad de los trabajadores para indexar los salarios a la inflación. En el caso de los efectos de la tasa de interés, Moreno (2014) afirma que, en el mediano plazo, se espera que las compañías ajusten sus márgenes de ganancia, lo que reduce los salarios reales y la participación de los trabajadores en el ingreso nacional. Si el aumento de las tasas de interés reduce la demanda agregada y las empresas reducen el empleo, los sindicatos verán su reducido poder de negociación como resultado del aumento del desempleo, que impulsa los salarios a crecer por debajo de la productividad, reduciendo así la participación salarial en el ingreso agregado (Moreno, 2014).

Finalmente (4), la asimetría productiva, como resultado de la división internacional del trabajo y de la producción dominada por las corporaciones financieras en las Cadenas Productivas Globales, que les permite una mayor apropiación del valor agregado, así como un mayor control y dominio de los avances tecnológicos (Serfati, 2011; Hiratuka & Sarti, 2017). Como resultado, las grandes empresas controlan las actividades rentables de la cadena, presionando a los productores intermedios para que compensen la reducción de su margen de ganancias mediante la reducción de los salarios, en un proceso conocido como "race to the bottom" en un ajuste que reduce la participación de los salarios en el PIB.

Este artículo tiene como objetivo analizar los efectos de la globalización en el mercado laboral y en la distribución funcional del ingreso en Colombia, teniendo como marco conceptual las asimetrías previamente mencionadas. Para este propósito, se realizará un análisis resumido de los cambios y las trayectorias de las principales variables macroeconómicas en tres períodos: (1) fase preliminar, que comienza con las primeras reformas de ajuste en la década de 1980, (2) fase de apertura, que se da a partir de 1990,

² Sobre los efectos de la asimetría financiera y del mayor grado de movilidad del capital en la globalización, ver Diwan (2001); Harrison (2005); Lee y Jayadev (2005); Blecker (2011); Sarmiento (2014).

³ Para ver un análisis y evidencia de los efectos de la tasa de cambio en los salarios y distribución funcional del ingreso: Onaran (2009).

en el que se llevan a cabo reformas inspiradas en el Consenso de Washington y se extiende hasta la crisis económica de 1999; (3) fase de consolidación y profundización de las reformas neoliberales desde 2002 hasta la actualidad. En cada fase, se analizarán brevemente los cambios en las políticas macroeconómicas, los regímenes monetarios, cambiarios y fiscales, así como los cambios en la legislación laboral y de seguridad social de los trabajadores en Colombia (sección 1).

Finalmente, se realiza un análisis descriptivo de las principales variables del mercado laboral, destacando los efectos de la globalización en las relaciones de trabajo, en la calidad de los empleos y salarios durante la periodización previamente definida (sección 2). En seguida, se estudia el comportamiento de la participación salarial en el PIB (medida de la distribución funcional del ingreso) como una variable resultante que absorbe información sobre los cambios en el mercado laboral, el poder de negociación del trabajo y la capacidad de los trabajadores de indexar el crecimiento de los salarios reales a la productividad laboral (sección 3). La última sección concluye el documento y presenta algunas observaciones finales.

1. Fases de la globalización en Colombia

Las profundas transformaciones que ha experimentado la economía colombiana en las últimas 4 décadas se pueden periodizar en función de diferentes criterios, como las olas de reformas de liberalización y flexibilidad (Suárez, 2015), las etapas de financiarización (Guevara, 2015) y los ciclos de crecimiento económico (Ocampo, 2015). En varios estudios e investigaciones recientes sobre la economía colombiana durante la globalización, coinciden en al menos tres etapas: una fase preliminar que comienza en las primeras reformas de ajuste en la década de 1980 hasta el final de esa década, una segunda fase que comienza con la apertura en 1990 y termina con la crisis económica de 1999, y finalmente una que comenzó en la década de 2000 y se extiende hasta el presente.

1.1. Primera etapa preliminar (1975-1990)

Este primer período se considera como una etapa de transición del modelo de desarrollo anterior basado en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) a un modelo de liberalización económica impuesto en la década de 1990. Durante 1974 y en los años 1979 y 1980, ocurrieron las primeras medidas de liberalización financiera y desregulación, que coincidieron con las decisiones de política económica durante un entorno macroeconómico nacional e internacional favorable, relacionado con el auge de la segunda mitad de los años setenta. El ciclo financiero terminó en la primera mitad de la década de 1980, cuando las condiciones externas e internas se deterioraron rápidamente, precipitando

una crisis aguda en 1982, seguida de una recuperación lenta e inestable, dando lugar a la llamada "década perdida", que se extiende hasta el inicio del segundo período (Misas, 2002).

Por medio del "ahorro forzoso", las autoridades económicas del país controlaron el tipo de cambio y la inflación a partir de la moderación del efecto expansivo monetario de la acumulación de reservas. Los rígidos controles al endeudamiento externo (público y privado), permitían controlar el crédito y mantener la contención monetaria. Al mismo tiempo las reformas financieras permitieron una espiral de circulación financiera que aceleró el proceso de centralización y concentración de capital, apoyado en una elevación de la tasa de interés que modificó las tasas de rentabilidad e incentivando la transferencia de sectores productivos hacia el financiero (Guevara, 2015). Los intentos de profundizar del sector financiero y transferencia de sectores productivos hacia el financiero, junto con los comportamientos especulativos de la bonanza, corresponden a elementos preliminares de un proceso de financiarización de la economía colombiana, que sería confirmada en el espiral de circulación financiera sin acumulación de capital de nuevos activos en la segunda mitad de la década de los 70, como es planteado por Misas (2002).

En un entorno de auge de financiamiento internacional, Colombia aumentó su endeudamiento externo aunque de manera tardía (a diferencia de México, Brasil y Argentina), que sería agravado por el choque de las tasas de interés de la Reserva Federal de EEUU en 1979, lo que triplicó la deuda externa de US\$ 5.000 millones en 1978 a US\$ 16.000 en 1986 (Ocampo, 2015). Ante un panorama de elevadas tasas de interés en EEUU, la reversión y restricción de los flujos de capital internacional, generó un profundo deterioro en las cuentas externas e internas, que fue acompañado por una pérdida en la confianza de las instituciones financieras extranjeras en la capacidad de pago de los países de la región. Ni la política fiscal expansiva, ni el auge de financiamiento, ni el ciclo de crédito que lo acompañó, se tradujo en un mayor crecimiento económico, por el contrario, la economía se contrajo en 1982 para un crecimiento de 1% (año que es declarada la moratoria mexicana), dando inicio a la crisis.

El acelerado y profundo deterioro de la cuenta corriente (que pasó de un superávit de 2% en 1977 a un déficit de 7% en 1983), fue acompañado por el inicio de una devaluación del tipo de cambio real (entre 1982 y 1986 se depreció 45%). La inflación regresó con mayor fuerza, en un contexto de inestabilidad, surgimiento de déficits externo y menores precios del café. La crisis fue, entonces, una combinación tóxica entre una mayor flexibilidad financiera y de endeudamiento sin control, deterioro del sector real de la economía en los sectores estratégicos como la agricultura y la industria, una menor capacidad exportadora dependiente de los precios internacionales de productos básicos, lo que llevó a la economía a una contracción severa de la demanda junto a elevadas tasas de interés (presionadas por una menor liquidez). Esta situación fragilizó los balances patrimoniales de las empresas, la

estructura de activos y pasivos se vio afectada por un menor acceso a liquidez para pagar sus obligaciones.

Las políticas de ajuste a la crisis de deuda externa fueron basadas en una mayor elevación de la tasa de interés, alimentada por las incertidumbres en los mercados de capitales internacionales restringidos y por la liberalización interna que se mantuvo; un ajuste fiscal moderado con la creación del Impuesto al Valor Agregado (IVA); reversión de la apertura comercial con elevación de aranceles a la importación; un mayor control de capitales y una intensa devaluación del tipo de cambio para equilibrar la balanza de pagos y transferir recursos para el pago de las obligaciones internacionales, junto con una fuerte pérdida de reservas internacionales. Todas las políticas fueron recomendaciones directas del Fondo Monetario Internacional con el fin de garantizar el pago y reestructuración de la deuda externa.

La década terminaría con una mediocre recuperación sustentada en una mini bonanza cafetera en 1986, una mayor concentración de capitales basada en la figura de autopréstamos y motivada por políticas contra la represión financiera que terminaron por favorecer la especulación y la consolidación de ventajas de los bloques de poder local, una evidente incapacidad de las instituciones económicas por controlar las mayores fluctuaciones de los flujos de capital internacional y una mayor liberalización financiera que generó una fuerte presión sobre la tasa de interés y la fragilidad de los balances de las empresas y las familias. En 1989 se presenta el colapso del pacto de cuotas del Acuerdo Internacional del Café, lo que lleva a que el precio internacional del grano sea determinado en las Bolsas de Valores internacionales y commodities sujeto a la especulación, lo que obliga al gobierno acelerar una fuerte devaluación del tipo de cambio para mantener la competitividad de las exportaciones e intentar equilibrar la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos, pero al mismo tiempo generando un proceso inflacionario (32,4% en 1990).

En cuanto al mercado de trabajo, es importante aclarar que en la década de los setenta y ochenta, aun se mantenían las instituciones laborales activas creadas entre las décadas de los treinta y sesenta, que permitían el cumplimiento del Código Sustantivo del Trabajo, beneficios salariales dominicales y festivos, horas extras, estabilidad del empleo, indemnización ante despidos injustificados, ampliación del fuero sindical, generando mejores condiciones para el poder de negociación. Sin embargo, la estructura social y laboral en Colombia fragmentada, desigual y estructuralmente heterogénea, permitía que los beneficios sociales y salariales (convenciones colectivas que permitían negociar el salario con base a la inflación pasada y participación en las ganancias de productividad) abarcaran solo una parte de la clase trabajadora en grandes empresas y del Estado (sector "moderno"), mientras la mayoría reforzaba el carácter informal y poco competitivo de las pequeñas y medianas empresas (sector "atrasado") (Misas, 2002). Sin embargo, durante la "década perdida" se

evidenció una productividad estancada, un menor salario real, empeoramiento de la distribución del ingreso y de la riqueza, todas ellas profundizadas por las políticas macroeconómicas de ajuste, que generan mayor tensión del conflicto distributivo (inflación) con desempleo, que no favoreció pretensiones de los trabajadores durante esa década (Moreno, 2017).

1.2. Segunda fase de liberalización (1990-2002)

La crisis de la deuda externa en América Latina de la década anterior y la crisis financiera local, crearon un contexto para el viraje neoliberal bajo las recomendaciones condensadas en el Consenso de Washington. Dichas reformas se materializaron durante los primeros cinco años de los noventa, principalmente en una nueva Constitución política en 1991 (consideradas las reformas de primera generación) y posteriormente en sucesivas reformas entre 1993 y 1996 (reformas de segunda generación).

Las reformas estaban orientadas, en esencia, a la determinación de la autonomía del Banco de la República, estableciendo como única responsabilidad el control de la inflación, basado en una visión abiertamente monetarista; una liberalización y desregulación de la cuenta de capital y financiera acorde al libre flujo de capitales del Sistema Monetario Internacional y al auge del ciclo financiero internacional; una apertura comercial fuerte y rápida basada en una reforma arancelaria; la flexibilización del control de cambios con la creación de un mercado libre y otro regulado de divisas, para eliminar el monopolio y centralización del BanRep en la realización de transacciones en el mercado cambiario, que abrió la posibilidad para operaciones especulativas contra el peso colombiano; una disciplina fiscal, definiendo prioridades del gasto público focalizada junto con reformas tributarias regresivas; mayor garantía a los derechos de propiedad y masivas privatizaciones de empresas estatales, la banca pública y otros servicios sociales como las pensiones que entran a tener un control parcial y creciente por parte de capitales financieros nacionales y extranjeros; una reforma laboral (ley 50 de 1990) que inició un largo e intenso camino hacia la flexibilización del mercado laboral (que se analizará en detalle en las próximas secciones). Todos estos elementos permiten confirmar que en esta etapa se consolida la financiarización de la economía colombiana, ingresando “formalmente” a la globalización (Misas, 2002; Ocampo, 2015; Guevara, 2015).

Determinar las etapas del comportamiento de los flujos de capital en Colombia, permiten comprender el ciclo económico y financiero que terminó en la mayor crisis de la historia del país en 1999, el cual se encuentra estrechamente vinculado con la liberalización económica.

Una primera etapa comprende el periodo de 1990 a 1997, en el que se evidencian crecientes flujos de capital al país, con entradas significativas de capitales a corto plazo entre 1993 y 1995, acompañados por fuertes entradas de capital vía Inversión Extranjera Directa y endeudamiento externo entre 1996 y 1997. Vale la pena resaltar que una parte importante de estos capitales entro al país como parte de los procesos de privatización de esta época en sectores como el bancario, el energético y las telecomunicaciones.

Una segunda etapa está asociada a la salida de flujos de capital después de 1998 y se prolonga hasta 2002. Estos diferentes flujos de capital y en especial los de corto plazo abandonan el país con las crisis asiáticas y rusas del 97 y 98 de la mano de la crisis política del Gobierno de la época y el deterioro en los términos de intercambio. Este contexto que agrava la situación macroeconómica del país es parte de los elementos de la crisis de 1999. Este comportamiento cíclico de la cuenta de capitales muestra la dimensión de la asimetría financiera y la financiarización en economías periféricas, en donde el auge problemático de la finanza en las que los flujos financieros de corto plazo y de endeudamiento externo generan un "boom" temporal que desencadena estructuras más riesgosas a la Minsky (1992) y por lo tanto terminan en "bust" como en 1999. En efecto, el auge de flujos de capital, junto con las reformas financieras y bancarias engendró un boom de crédito inestable: la relación de Cartera sobre el PIB creció entre desde el 20% en 1990 a casi 35% del PIB en 1998 (Guevara, 2015).

Desde 1992, Colombia acumularía crecientes déficits en cuenta corriente (en niveles de 7% del PIB entre el 93 y el 98) junto a una revaluación real del tipo de cambio regresiva (30% entre 1992 y 1997) que afectaría estructuralmente a los sectores productivos nacionales por el consecuente abaratamiento de las importaciones. La crisis asiática y rusa, encontraron a Colombia en una situación inestable y frágil por una sobrevaluación del tipo de cambio, altos déficit en cuenta corriente, acelerado endeudamiento externo (US\$ 17.278 millones en 1992 a US\$ 36.825 millones en 1999) y altas tasas de interés⁴. Por otro lado, el endeudamiento interno crecía aceleradamente por colocaciones de Títulos de Tesorería (TES) que garantizaba menores riesgos y altas rentabilidades por las altas tasas de interés. Los altos niveles de endeudamiento junto a los choques de tasa de interés golpearon fuertemente los balances del gobierno, al elevarse el servicio de la deuda interna y externa.

La introducción de una banda cambiaria para controlar el tipo de cambio trató de evitar una devaluación recesiva y las presiones inflacionarias, fue contrarrestada por los fuertes ataques especulativos contra el peso colombiano. Esto llevó al BanRep a elevar las tasas de interés a uno de los niveles más altos de la historia, reforzando las presiones

⁴ Según Ocampo (2015), la tasa de interés activa llegó a 20% en 1998 y la pasiva a 10% en el mismo año. La tasa de interés interbancaria se elevó a 50% en 1999 y la de intervención del Banco de la República a 33%.

recesivas. También se verían perjudicados quienes tenían deudas y pasivos en dólares, dada una fuerte devaluación real del tipo de cambio (cerca del 30% entre 1997 y 2000) (Ocampo, 2015; Guevara, 2015).

Esta situación llevó a Colombia a declarar la emergencia económica en 1999, entrando en la mayor crisis de su historia: el PIB cayó 4,5%, el desempleo se elevó al 20% y expandiendo la informalidad a niveles superiores al 40%. La desindustrialización y quiebra del sector agropecuario fueron intensas y perdieron significativa participación el producto nacional (la industria pasó del 22 al 14% entre 1992 y el 2000 mientras la agricultura del 22 al 7% en el mismo periodo). El PIB per cápita tan solo se recuperaría a los niveles de 1997 en el 2003, por esa razón este periodo de consolidación de la financiarización y globalización se extiende hasta ese año.

En cuanto al mercado del trabajo, como ya se mencionó antes, entre las reformas del comienzo de la década, se encuentra la ley 50/1990 que inició un intenso proceso de flexibilización, principalmente de la contratación temporal de mano de obra, la facilitación del despido después de diez años de antigüedad del trabajador, a cambio de una mayor indemnización y sujeta en cualquier caso a la demostración de "justa causa" del despido, y la eliminación de los sobrecostos que implicaba el anterior régimen de cesantías. La reforma sustituyó el anterior sistema por uno de ahorro forzoso en fondos de cesantía para nuevos trabajadores, y permitió la negociación entre la empresa y los trabajadores antiguos para trasladarlos al nuevo régimen a cambio de una indemnización. En ese periodo también se firmó la ley 550 de 1999, la cual sirvió para suprimir numerosas convenciones colectivas y facilitar despidos masivos. Uno de los efectos inmediatos de estas modificaciones fue el aumento de la participación del empleo temporal en el empleo total urbano, que pasó de 15,8% a 20% entre 1990 y 1997 (Ocampo *et al.*, 2000).

Para Moreno (2017), esta fue una década de la edad platino incipiente, en la que se presenta una presión inflacionaria en los primeros años, que fue corregida con políticas monetarias restrictivas y que se consolida con el esquema de inflación targeting, lo que consolida un patrón de desigualdad permanente, con altas tasas de interés y un desempleo de dos dígitos, que menoscaba profundamente el poder de negociación del trabajo en estos años como consecuencia de la flexibilización laboral. Esto permitió que la brecha entre la productividad y los salarios se ampliara de manera muy significativa, haciendo de la economía colombiana una de las más desiguales del mundo.

1.3. Tercera etapa de consolidación neoliberal (2003-2018)

El último periodo que inicia en 2003 y se extiende hasta la actualidad, corresponde a la etapa de consolidación del modelo neoliberal a diferencia de varios países de América Latina como Brasil, Argentina, Bolivia, Ecuador y Venezuela, quienes establecieron políticas económicas y sociales que se alejaron (unos más que otros) de las orientaciones de los organismos multilaterales y determinaciones de los grandes centros mundiales. Colombia, junto a México, Perú y Chile, entre otros, profundizó las reformas de liberalización económica por medio de acuerdos y planes multilaterales que determinaron el comportamiento macroeconómico y del mercado laboral durante los últimos 15 años. Tanto en los gobiernos de Álvaro Uribe Vélez (2002-2010) como de Juan Manuel Santos (2010-2018), la política económica central fue la adecuación de la economía nacional a las necesidades del capital financiero internacional, demandantes del máximo lucro posible con el mínimo riesgo, la cual se denominó "Confianza Inversionista" (Suárez, 2010).

Esta etapa coincide con una fuerte expansión del ciclo de capitales el cual fue creciente durante todo el periodo, con una pequeña interrupción durante la crisis del Atlántico Norte (2008-2009), pero que retoma su trayectoria en los siguientes años. Ligado a la fase creciente del ciclo de liquidez internacional, los precios de los *commodities* registraron un boom de precios altos que se mantuvieron hasta el 2014, cuando el precio del barril de petróleo cayó de cerca de US\$ 110 a menos de UD\$ 40. Lo mismo sucedió con precios de otras materias primas como el carbón, níquel y oro. Estas tendencias retroalimentaron las dinámicas de financiarización en un contexto de elevadas inversiones (directas y de portafolio) asociadas al sector minero-energético del país y al sector financiero. Como ya se mencionó, el proceso de globalización en Colombia fue afianzado con Tratados de Libre Comercio (TLC) y el ingreso del país a la OCDE en 2018. En este periodo, Colombia firmó una serie de "documentos estratégicos" (Plan Colombia en 2001, Acuerdos Extendidos con el FMI en 1999, 2003 y 2005, y otros documentos con el Banco Mundial en 2006, que determinaron su política económica adecuada por el Departamento de Estado de Estados Unidos, modelada por el FMI y administrada por el Banco Mundial (Suárez, 2010), lo que llevó a la economía nacional ser un producto "Made in USA" en una etapa de "recolonización" de una nación estratégica y de importancia continental para los intereses de los Estados Unidos (Suárez, 2010).

En la política macroeconómica, sobresale la flexibilidad del tipo de cambio (desde 1999) que presentó una fuerte y constante revaluación experimentada durante el 2003 y 2014 (revaluación real del 48%) por el masivo ingreso de capitales (IED, portafolio y endeudamiento externo). En el frente externo, la economía colombiana presentó déficits en cuenta corriente de la balanza de pagos muy significativos durante todo el periodo (en 2016 llegó a 7,5% del PIB, el más alto en la historia), lo que deterioró la posición de la inversión internacional al acumular crecientes pasivos externos (stocks) que crean condiciones de inestabilidad y

permanente desequilibrio externo e interno. Las importaciones abaratas afectaron aún más los productores de bienes transables, agudizando el proceso de desindustrialización y desagrarización del país.

El crecimiento del PIB y de la demanda agregada se mantuvo con características de *stop and go*, fundamentado principalmente en el boom de los precios de los commodities, exportaciones hacia Venezuela (hasta 2006) y remesas de colombianos en el exterior. La inflación se mantuvo baja, hasta que en 2014 los precios del petróleo y otros commodities se desplomaron, lo que inevitablemente generó un proceso de devaluación real del 40% acompañado por la especulación del tipo de cambio que aceleró la inflación entre 2015 y 2017 (en su punto más alto, llegó a 8,1% en agosto de 2016). Como respuesta, el BanRep aumentó la tasa de interés (se mantuvo en 7,75% entre agosto y diciembre de 2016), lo que contrajo la demanda agregada y deterioró la producción anémica y el empleo precarizado.

En estudios recientes, la economía colombiana ha sido analizada como un ejemplo de un proceso macroeconómico conocido como Enfermedad Holandesa Financiera (EHF), desarrollado por Alberto Botta (2015). Botta *et al.* (2016) presentan evidencia de este proceso en Colombia, proporcionando elementos sobre la inestabilidad financiera y el desequilibrio macroeconómico generado por la acumulación de pasivos y deuda externa durante este período, con características evidentes de un proceso de EHF, que se ven agravados por los ataques especulativos contra el peso colombiano que refuerza los movimientos volátiles del tipo de cambio. De hecho, Gamboa (2016) proporciona evidencia sobre las operaciones de Carry Trade durante 2007, 2008 y 2012. Este tipo de operaciones especulativas se esperan que generen mayor inestabilidad en la economía colombiana contemporánea, ya que desde mayo de 2018 se aprobaron modificaciones al régimen cambiario por parte del Banco de la República, reduciendo las reglas, normas y regulaciones, liberalizando aun más las operaciones con derivados financieros y cambiarios, Credit Default Swaps (CDS), endeudamiento e inversiones extranjeras.

En lo relacionado al mercado laboral, este fue el periodo donde se dio la mayor flexibilización del trabajo en modificaciones profundas al Código Sustantivo del Trabajo (CST) y en reformas constitucionales como las leyes 789 de 2002 (Reforma Laboral) y la Ley 797 del mismo año (Reforma Pensional) que trajeron mayores medidas de desregulación asociadas a menores pagos de horas extras nocturnas (solo después de las 10pm), festivos e indemnizaciones y a la vez elevación de la edad de pensión y mayores montos en los aportes pensionales. Otras modificaciones como la creación de Zonas francas laborales, el remplazo del contrato laboral por el contrato civil individual o a través de cooperativas, para vincular trabajadores sin prestaciones sociales, reducciones de indemnizaciones por despidos sin justa causa, eliminación de prestaciones extralegales de los regímenes especiales (docentes,

militares, empleados públicos), entre otras. Se flexibilizó el contrato de aprendizaje, estipulando que la remuneración no es salarial y que se puede fijar hasta en un 75% del salario mínimo. El decreto 1233 de 2008, formalizó las Cooperativas de Trabajo Asociado (CTA), las cuales funcionan como tercerizadoras, que legalizan trabajos sin jornada, ni estabilidad y derechos laborales, haciendo los ingresos laborales 42% inferiores a los trabajadores contratados formalmente, dado que las empresas no están obligadas a pagar primas, cesantías, pensión, EPS, riesgos profesionales y cajas de compensación familiar (Suárez, 2010). En el decreto 1210 de 2008, se modificaron artículos sobre la declaratoria de ilegalidad de huelga. En el Decreto 583 de 2016, se legalizó la figura de tercerización (inclusive en actividades misionales o actividades fin), condicionando a la simple notificación formal al trabajador de la decisión de la patronal de cambiar la forma de vinculación, bajo el supuesto de buena fe y de respeto de los derechos constitucionales y legales de los trabajadores, que en el contexto se traducen como la liquidación del contrato directo (Ahumada, 2017, May 9). El gobierno de Iván Duque (2018-2022) inició una agresiva ofensiva para la aprobación de reformas laboral, pensional y tributaria, entre otras, que van en el mismo sentido de la flexibilización. En cuanto a la reforma laboral, se ha planteado la posibilidad de legalizar empleos por horas o *part time*, un salario mínimo por regiones, por profesiones, aumentar la edad de pensión, aumentar las semanas de cotización para la jubilación, ampliar las CTA y formas de tercerización, entre otras, que socavan el poder de negociación de los trabajadores y reducen su capacidad de exigencias salariales y sociales.

13

2. Efectos en el mercado de trabajo

En esta sección se realiza un análisis descriptivo de las principales variables del mercado de trabajo en Colombia⁵, con el objetivo de demostrar que tanto las reformas macroeconómicas como las laborales en el periodo de la globalización ha deteriorado el mercado de trabajo porque 1) ha generado menores puestos de trabajo, 2) el empleo que se crea no reduce las elevadas tasas de informalidad, 3) el empleo es de menor calidad (una porción elevada de empleados vulnerables y subempleados), 4) el empleo se crea en sectores de menores salarios, principalmente comercio, 5) menores remuneraciones relativas a la productividad y 6) una mayor desigualdad personal y funcional. A continuación se presentan elementos que sustentan dichas características.

⁵ Las estadísticas del mercado de trabajo en Colombia se encuentran basadas en distintas Encuestas de Hogares que han sido modificadas a lo largo del tiempo, lo que dificulta su análisis, interpretación y comparación. Sin embargo, en algunos casos se optó por comparar tasas a pesar de que la base de las Encuestas haya cambiado (número de ciudades) o en otros casos se usaron bases de datos de investigadores que han realizado empalmes con rigor técnico como Pulido (2012).

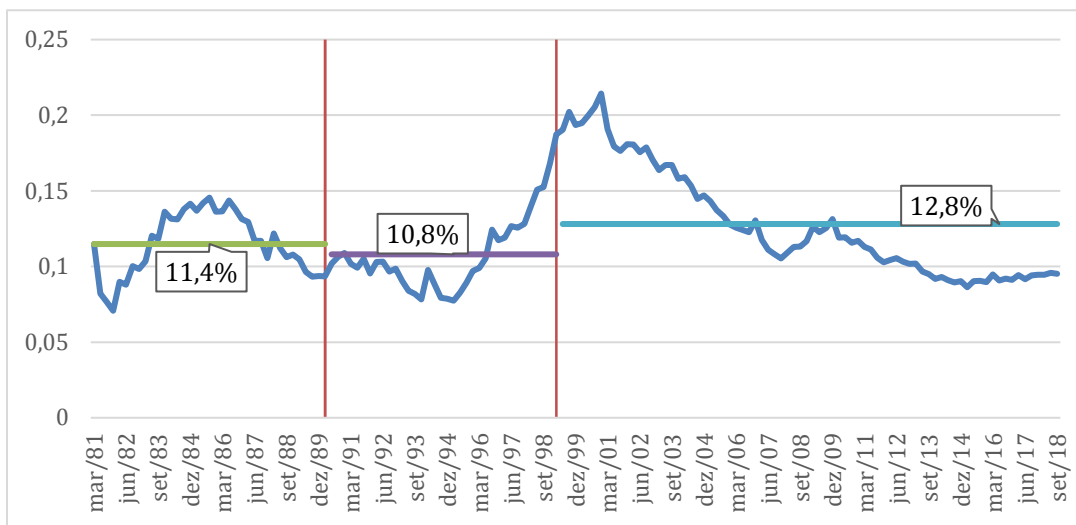
En el contexto internacional, Colombia presenta los peores índices e indicadores laborales al comparar con los países de la OCDE y otros países de la región. Por ejemplo, a pesar de que la tasa de desempleo en Colombia mostró una reducción importante al pasar de 15,6% en 2002 a 9,5% en 2018, las cifras más recientes se mantienen muy por encima del promedio de la OCDE en esta variable (5,8%), y solo son superadas por las de Grecia, España, Italia y Turquía (Fedesarrollo, 2018) y levemente superior al promedio de América Latina (8,8%) según datos de la OIT. Sin embargo, las diferencias más notorias entre Colombia y los demás países de la OCDE no residen sin embargo en los indicadores de participación laboral, ocupación y desempleo, sino en los correspondientes a la informalidad.

En cuanto la tasa de desempleo (total nacional-23 ciudades), se encuentra que la proporción de desocupados sobre el total de la fuerza de trabajo se ha mantenido alta durante las tres etapas de la globalización en Colombia. En el gráfico 10 se aprecia como en la década de los 80, la tasa de desempleo fue en promedio 11,4%, en la década de los 90 de 10,8% y en las siguientes se elevó el promedio a una tasa de 12,8%. El pico más alto de desempleo en el periodo analizado corresponde a diciembre de 2000, como consecuencia de la aguda crisis económica vivida en 1999.

El comportamiento del desempleo en Colombia (Gráfico 1) evidencia que: 1) un elevado número de desocupados en la economía, que es mayor al promedio de la región, 2) el desempleo presenta una alta sensibilidad ante los ciclos económicos, dado que la tasa de desocupación crece rápidamente a elevadas tasas en periodos de crisis económica como a mediados de la década de los 80 (década perdida) y especialmente a finales de la década de los 90 y comienzo de la primera década del siglo XXI. 3) la tasa de desocupación del país presenta una alta elasticidad ante los ciclos económicos y se comporta de manera asimétrica: por ejemplo, el desempleo creció de 8,7% en 1995 a 20,5% en 1999, es decir en 5 años creció cerca de 12 puntos porcentuales, mientras que en la recuperación, tardó 14 años (de 1999 a 2013) para retornar a una tasa de 9,6%.

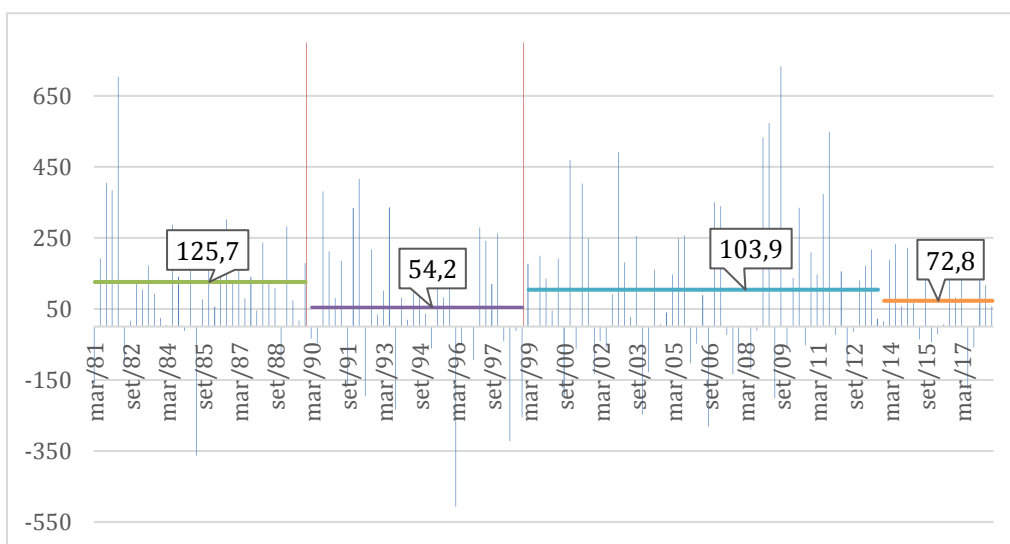
A manera de hipótesis, se puede decir que la economía colombiana presenta rasgos característicos de una economía periférica, al mostrar un comportamiento caracterizado por un desempleo elevado, elástico al ciclo económico y asimétrico en cuanto a su deterioro/recuperación. Eso podría evidenciar una mayor vulnerabilidad del mercado de trabajo ante el deterioro de las condiciones económicas externas e internas basadas en los ciclos internacionales de capital (asimetría financiera), la incapacidad de las autoridades económicas para contrarrestar esos impactos (asimetría macroeconómica) y los efectos sectoriales y productivos de desindustrialización y reprimarización de la economía (asimetría productiva), dentro de un nuevo patrón de acumulación del capital (financiarización).

Gráfico 1. Tasa de desempleo desestacionalizado (total nacional)
(1981-I a 2018-III)



Fuente: Pulido (2011); Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (2018). Elaboración propia.

Gráfico 2. Creación de empleos por trimestre (total nacional)
(1981-I a 2018-III)



Fuente: Pulido (2011); DANE (2018). Elaboración propia.

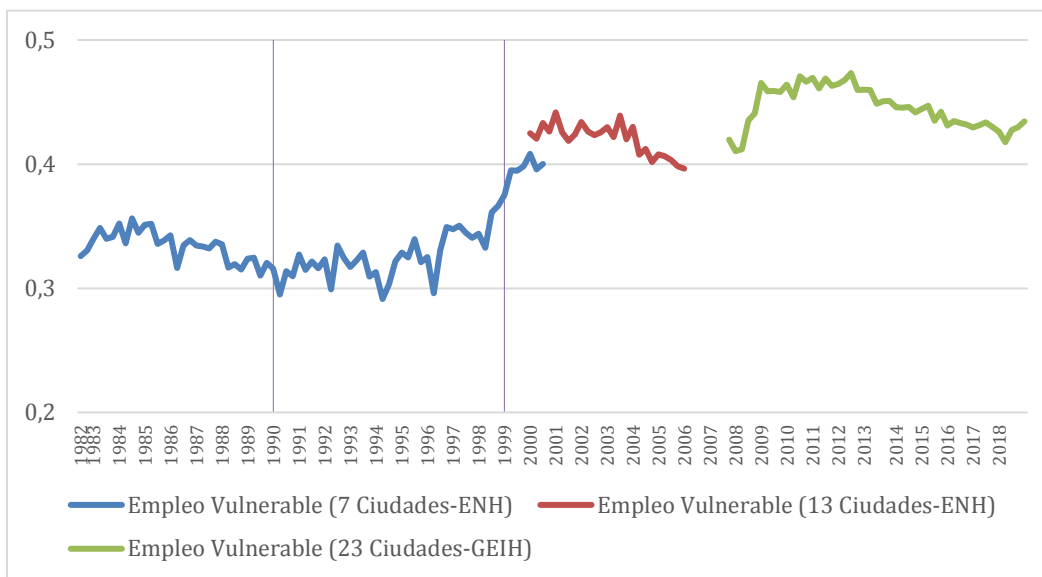
En el Gráfico 2 se muestra la creación de empleos trimestral (diferencia de trimestre a trimestre) de la economía colombiana. Se evidencia que la capacidad de generar puestos de trabajo ha pasado de 125 mil por trimestre en la década de los 80 a 54 mil en la década de los 90. En las décadas siguientes se observa una recuperación en la creación de

empleos llegando a 103 mil por trimestre entre 1999 y 2013, sin embargo, en los últimos años (2014-2018), con una tasa de crecimiento económico menor a 2%, la creación de empleos se redujo considerablemente a 72 mil por trimestre.

La creación de empleo en Colombia cada vez más se hace en condiciones de vulnerabilidad que muy probablemente son empleos precarios. La tasa de empleo vulnerable (trabajadores por cuenta propia, empleados domésticos y no remunerados sobre el total de ocupados) muestra una tendencia creciente a lo largo del horizonte temporal analizado (1982-I a 2018-III), pasando de 34% en 1982 a 43% en 2018 como se muestra en el Gráfico 3. Si bien la trayectoria no es continua y las bases de información de las diferentes encuestas (Encuesta Nacional de Hogares para 7 y 13 ciudades, GEIH para 23 ciudades), se evidencia un deterioro en la generación de puestos de trabajo. La tasa de empleo vulnerable creció significativamente (de niveles de 32% en mediados de la década de los 90 a niveles superiores del 40% en las décadas siguientes), asociados con las leyes de flexibilización laboral (ley 50/90, ley 789/03 y decretos 1233/08 y 583/16). Las modificaciones al Código Sustantivo del Trabajo junto con la creación de Cooperativas de Trabajo Asociado y después la legalidad de diferentes figuras de tercerización laboral, condicionaron a los trabajadores, especialmente lo de cuenta propia o independientes que corresponden al 38% de los ocupados (2018), a condiciones de precarización e informalidad. En efecto, el 80% de los trabajadores de cuenta propia es informal (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], 2018).

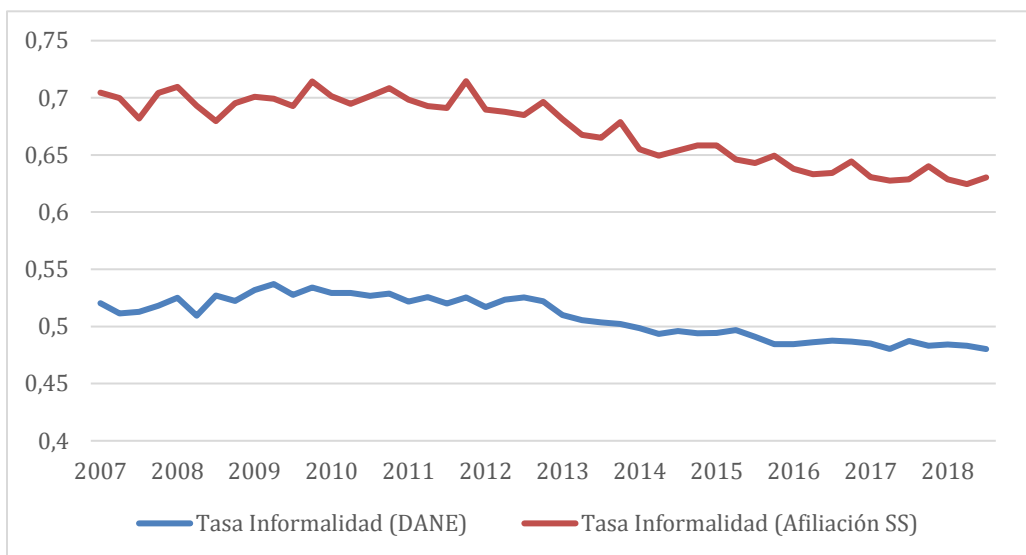
En el Gráfico 4 se muestra la trayectoria de las tasas de informalidad laboral entre 2007-I y 2018-III, donde se observa que se reduce en dicho periodo pero persisten elevados niveles de informalidad (63% en 2018). Como ya se había mencionado, el país presenta uno de las tasas de informalidad más elevadas de América Latina, que en 2018 presentaba una tasa del 53% (Salazar-Xirinachs & Chacaltana, 2018). Si se analizan las tasas de informalidad según la definición del DANE (que depende de la posición ocupacional), se muestra que esta se mantuvo en promedio alrededor del 50% en ese periodo, con una reducción a partir de 2013. Los niveles de informalidad son críticos si se toma como referencia la afiliación de trabajadores a la seguridad social (aportantes al régimen de pensiones), ya que esta llegaría a niveles de 65% en promedio entre 2007 y 2018, a pesar de las modificaciones a las leyes laborales que obligan a los trabajadores a cotizar a salud y pensión, así estos sean trabajadores por cuenta propia. Según la OIT, en 1992 la tasa de informalidad en Colombia era de 45% en 1992, luego creció a niveles de 55% en el 2002 y comenzó a caer lentamente hasta llegar a 47% en 2017. Es decir, la persistencia de informalidad laboral en Colombia se encuentra en niveles similares a los del comienzo de la década de las reformas de flexibilización y tercerización del trabajo (Salazar-Xirinachs & Chacaltana, 2018).

Gráfico 3. Empleo vulnerable
(1982-I A 2018-III)



Fuente: DANE (2018); Departamento de Planeación Nacional (DNP) (2018). Elaboración propia.

Gráfico 4. Tasas de informalidad (GEIH -23 Ciudades)
(2007-I A 2018-III)

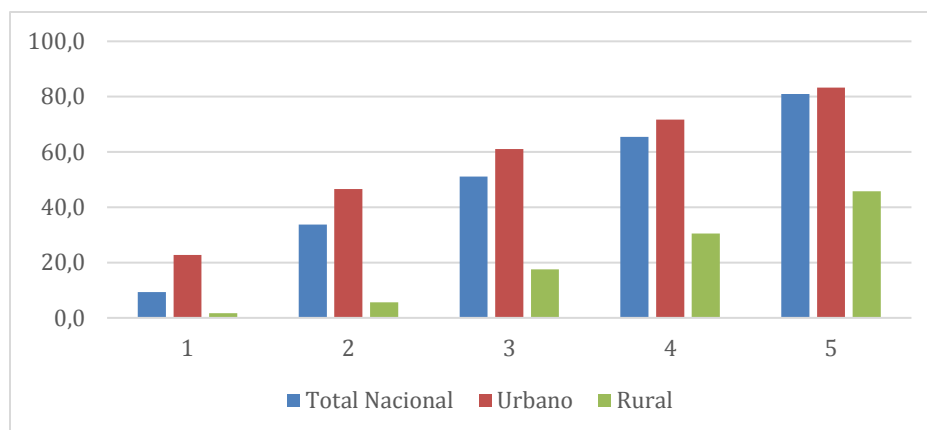


Fuente: DANE (2018). Elaboración propia.

En el Gráfico 5 se muestra el aporte de los asalariados al sistema pensional por quintiles y zonas (nacional, urbana y rural) en el año 2014. Es evidente que la tasa de formalización es casi nula en los quintiles de menores ingresos, especialmente en el sector

rural (por ejemplo, en el quintil 1 de ese sector, tan solo aportaron 1,7% de los asalariados). Es decir, se puede suponer que la tasa de informalidad nacional es mucho mayor a la contabilizada por el DANE en la GEIH de 23 ciudades (Gráfico 4). En promedio, tan solo el 20% de los asalariados del sector rural aportan al sistema pensional en contraste con el 57% del sector urbano.

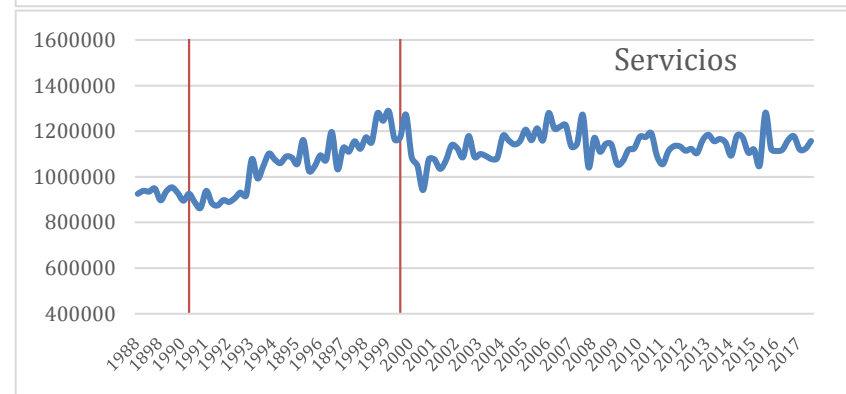
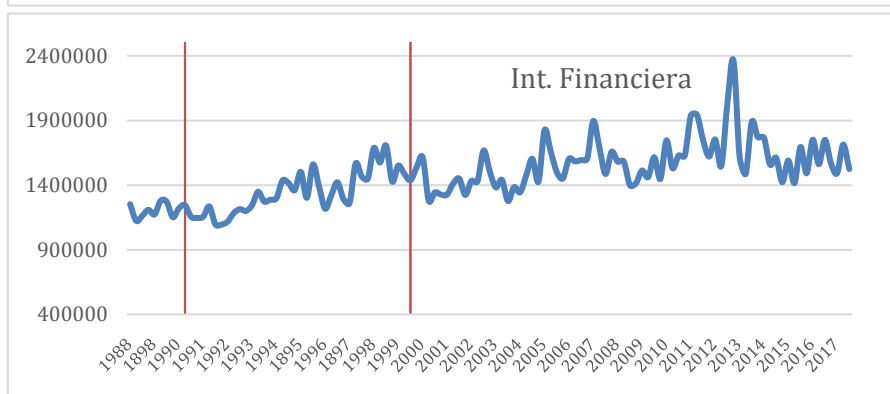
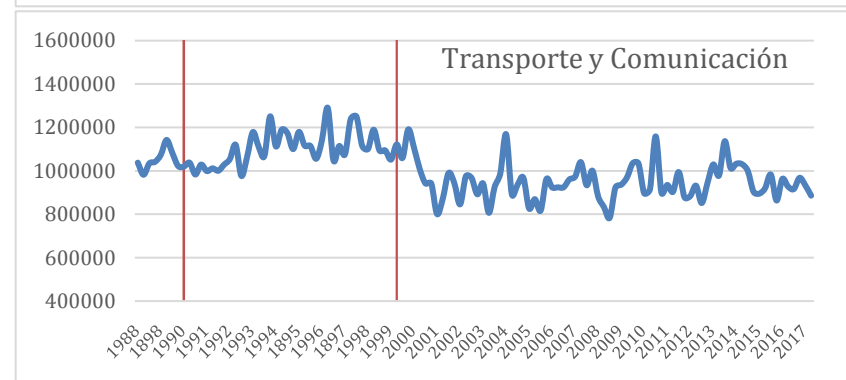
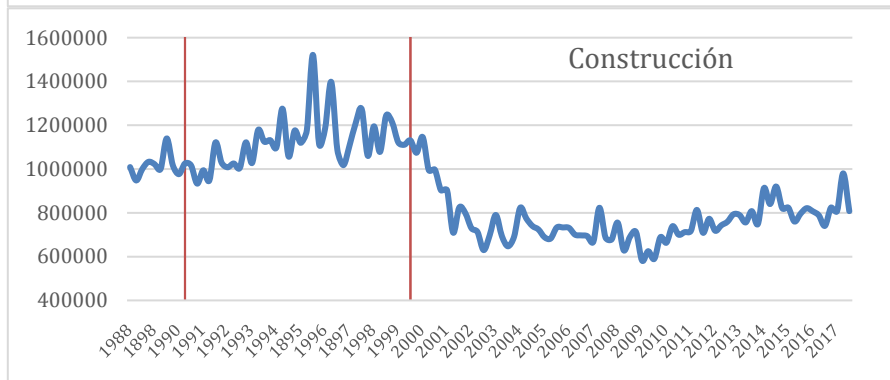
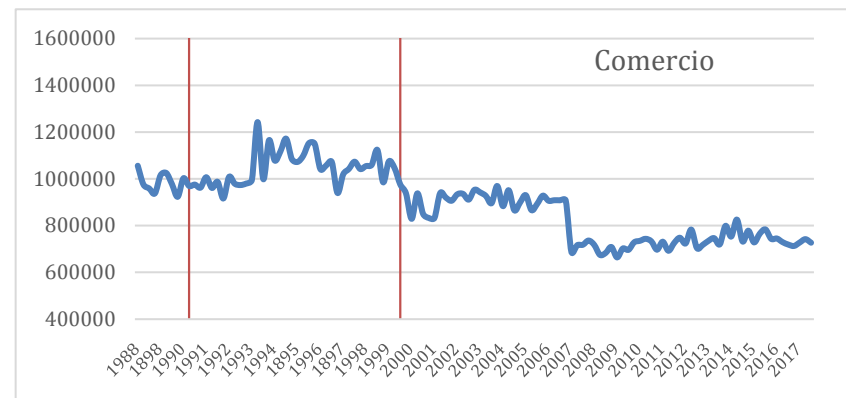
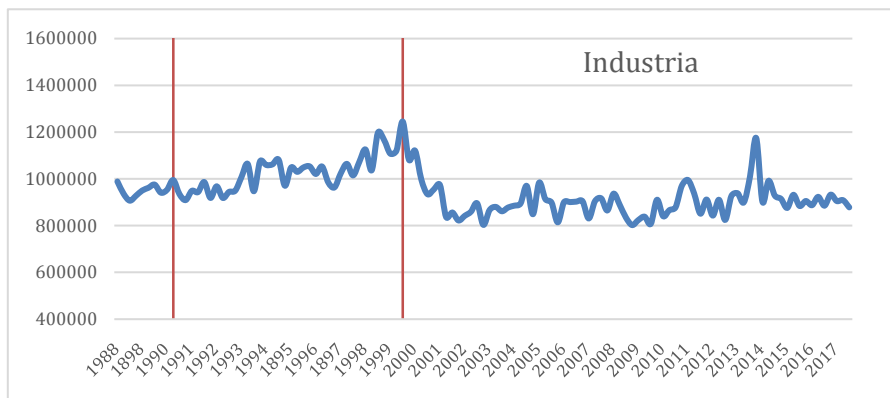
Gráfico 5. Asalariados que aportan al sistema pensional por quintiles (2014)



Fuente: Elaboración propia, con base en CEPAL (2018).

Esta situación ha creado una estructura sectorial del empleo muy concentrada en el sector servicios, donde se encuentra el 64,3% de la fuerza de trabajo (2014). El sector agropecuario y la industria han reducido considerablemente su participación hasta llegar a 36% (16% agro y 20% industria-incluye construcción), cuando a comienzos de la década de los 90 era cerca del 46% (26% agro y 21.6% industria). Al analizar la evolución del empleo sectorial más desagregada entre 2002 y 2017, se puede ver en el gráfico 18 que el sector comercio emplea el 27% en 2017 (vs 25% en 2002), la industria -sin construcción- emplea el 11.8% (vs 13,4 en 2002) y la construcción 6,2% (vs 4,8% en 2002). La estructura sectorial del empleo es ampliamente concentrada en sectores de comercio y servicios, mientras la participación del empleo agrícola e manufacturero ha disminuido ostensiblemente (DANE, 2018).

Gráfico 6. Salarios reales mensuales por sector económico (1988-I a 2017-IV)



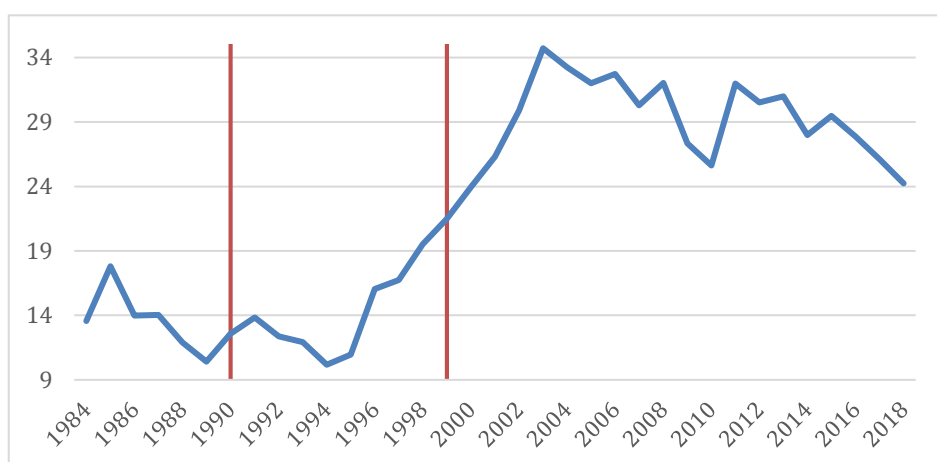
Cuadro 1. Promedios de salarios reales mensuales por sector (\$COP)

Periodos	Años	Industria	Construcción	Comercio	Intermed. Financiera	Transporte y Comunicación	Servicios
1	1988-1990	949.637	1.021.677	992.357	1.210.310	1.051.937	933.722
2	1990-1999	1.023.932	1.116.463	1.039.641	1.337.555	1.100.155	1.048.869
3	1999-2017	903.792	766.380	801.249	1.579.633	948.371	1.135.382
4	1988-2017	946.872	899.073	892.623	1.476.537	1.005.089	1.094.439
(3 / 2)	Crecimiento	-12%	-31%	-23%	18%	-14%	8%

Fuente: Elaboración propia, con base en DNP (2018).

En el Gráfico 6 se muestran la evolución de los salarios reales mensuales en pesos colombianos de 2008 por sectores entre 1988 y 2017. Se evidencia que en todos los sectores excepto el de intermediación financiera y servicios, los salarios se redujeron. La crisis de 1999 fue un punto de inflexión que colocó los salarios en un nivel inferior al presentado en la las décadas de los 80 y 90. En general los salarios se mantienen estables después de la crisis. En el Cuadro 1, se muestra que el sector de intermediación financiera presenta los mayores salarios (COP\$ 1.476 mil), seguido por los servicios y transporte/comunicaciones (aproximadamente 1 millón de pesos mensuales). Los sectores que más redujeron los salarios entre los periodos de 1990-1999 vs 1999-2017 fueron construcción (31%), comercio (23%), transporte/comunicaciones (14%) e industria (13%).

Gráfico 7. Tasa de subempleo (1984-2018)



Fuente: DANE (2018) y DNP (2018). Elaboración propia.

Finalmente, al analizar las tasas de subempleo (Gráfico 7) se encuentra una tendencia creciente, especialmente desde 1996, cuando esta llegaba al 14% en promedio (entre 1984 y 1996). A partir de ese año, la tasa de subempleo se elevó a 22% en el 2000 y luego, se mantuvo en niveles promedio del 30% entre 2001 y 2018. Para 2018 la tasa de subempleo fue de 26,3%, y se encuentra que la mayoría (23%) del subempleo en Colombia se da por ingresos, es decir, por personas que desean o buscan cambiar su situación actual de empleo, con objeto de mejorar sus ingresos limitados (DANE, 2018).

En síntesis, el mercado de trabajo en Colombia muestra las siguientes características en su trayectoria histórica, especialmente después de las reformas macroeconómicas de liberalización y flexibilización laboral: Existe una tasa de desempleo alta, que muestra una elevada elasticidad a los ciclos económicos y asimetría en los periodos de crisis/recuperación; la creación de empleos trimestralmente es cada vez más reducida y el empleo que se genera, en una alta proporción, se hace en condiciones de vulnerabilidad y precariedad, por los altos niveles de informalidad y empleo por cuenta propia, en sectores comerciales y servicios, manteniendo elevadas tasas de informalidad y subempleo, haciendo del mercado de trabajo colombiano uno de los más precarios de América Latina.

Este panorama de precarización en el mercado de trabajo colombiano concuerda con el deterioro y mayor fragilidad de las instituciones y organizaciones de los trabajadores, es decir los sindicatos. La flexibilización de la reglamentación del trabajo ha sido una de las causas más importantes en el debilitamiento de las estructuras sindicales y por tanto de las condiciones laborales en el país. De esta manera, la segmentación del mercado laboral, la cultura y la violencia en contra de las organizaciones sindicales y las repetidas violaciones de los derechos de libertad sindical, impiden la consolidación de organizaciones que representen los intereses de los trabajadores en un entorno laboral en donde predominan la informalidad y los contratos no estandarizados. Por otra parte, la subcontratación afecta la habilidad de los trabajadores para organizarse en un sindicato, en la medida en que reduce el número de empleados que puede negociar directamente con la compañía.

Efectivamente, de acuerdo con Urrutia (2016), la densidad sindical (trabajadores afiliados a organizaciones sindicales sobre el total de la fuerza de trabajo) pasó de 13,4% en 1965 a 4% en 2012. Estas cifras difieren de las estimadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, 2016), de acuerdo con la cual la densidad sindical estimada para Colombia en 2014 es de 9,2% del total de trabajadores asalariados (incluyendo formales e informales), pero unas y otras coinciden en que Colombia tiene niveles de sindicalización bajos para estándares internacionales. Según la OECD (2016), en efecto, Colombia se ubica en el extremo inferior de los países miembros de esa organización. La

densidad sindical colombiana se ubica por debajo incluso de los dos países de América Latina que hacen parte de la OECD (Chile y México).

Como ya fue mencionado, una de las principales causas del deterioro en las condiciones de trabajo y la menor capacidad de negociación de los sindicatos (menor densidad sindical) es el fenómeno de la tercerización. En Colombia la tercerización se dio a partir de los decretos 1233/08 y 583/16 que legalizaron esta figura de contratación (Ahumada, 2017, May 9), en todo tipo de actividades, especialmente en las administrativas y financieras, de recursos humanos, servicio al cliente y servicios de tecnología. Según información de las Centrales Obreras del país, esta forma de contratación laboral precaria afectaría a cerca del 50% de la Población Económicamente Activa a través de Cooperativas de Trabajo Asociado (CTA), Empresas de Servicios Temporales (EST) (donde hay 5 millones de trabajadores), Contrato de Prestación de Servicios, Sociedades Anónimas Simples, informalidad laboral, contrato sindical y de aprendices, entre otras (Cedetrabajo, 2016). La contratación laboral a través de terceros se ha extendido fuertemente en las últimas dos décadas. En efecto, de acuerdo con Parra (2012), en este periodo la proporción de trabajadores indirectos – aquellos que laboran para una empresa distinta a la que los contrata – se triplicó en la industria manufacturera colombiana. Para el año 2010, en el caso de las firmas manufactureras, el 41% del empleo es temporal, del cual el 58% es tercerizado. La remuneración de los trabajadores temporales indirectos es, en promedio, un 33% menor que la de los temporales directos y un 37% menor que la de los trabajadores con contrato indefinido (Fedesarrollo, 2017).

3. Efectos en la distribución funcional del ingreso

El proceso de globalización en Colombia en las tres etapas analizadas y las reformas de flexibilización laboral y modificaciones en el mercado de trabajo hacia una mayor precarización y desregulación han tenido impactos en la distribución funcional del ingreso. En esta sección se pretende analizar los efectos de la globalización y las políticas económicas de la liberalización económica en el conflicto distributivo entre el trabajo y el capital.

Los mecanismos teóricos (introducción) analizados previamente y las modificaciones de la política económica (sección 1) y del mercado de trabajo (sección 2), permiten resumir los efectos de las asimetrías financieras, macroeconómicas y productivas en la distribución del ingreso en Colombia de la siguiente manera:

El proceso de globalización y financiarización, que liberalizó y desregularizó los mercados financieros, comerciales y del trabajo, generó una mayor concentración y centralización del capital al mismo tiempo que amplió sus ciclos internacionales dentro de un

nuevo Sistema Monetario Internacional jerarquizado, de libre movilidad de capitales y tasas de cambio flexibles. Los periodos de abundancia y escasez de capital internacional tienen profundos efectos sobre el comportamiento de las economías periféricas al generar inestabilidad y fragilidad financiera, desequilibrios macroeconómicos y presiones en el manejo autónomo de las variables de política económica principales como los son la tasa de cambio y la tasa de interés. Las volatilidades de la tasa de cambio en dichos ciclos de capital se presentan de manera asimétrica, como destaca Rossi (2016): en los momentos de expansión, la apreciación se da de manera lenta, gradual y prologada, mientras en la fase de contracción es generalmente la depreciación de las monedas es abrupta. Estos movimientos tienen efectos en los salarios reales, los cuales se dan en función del salario nominal, la inflación, la dependencia de las importaciones de la economía, la capacidad de las empresas para reflejar los cambios en los precios de importación a los consumidores y la incapacidad de los trabajadores para indexar los salarios a la inflación y la productividad laboral (Onaran, 2009; Blecker, 2011).

Los mecanismos de ajuste ante choques externos de las autoridades monetarias, que dependen del acuerdo institucional establecido (que en caso colombiano es del control de la inflación como objetivo central), tienen consecuencias en el conflicto distributivo entre el trabajo y el capital. Los ciclos financieros de *boom-bust* pueden terminar en una fuerte devaluación del tipo de cambio (por una masiva fuga de capitales y/o restricciones financieras internacionales) que genera presiones inflacionarias (como aconteció previamente a las crisis del 84 y 99 en Colombia) que tiene como respuesta el aumento de la tasa de interés por parte del banco central, como ocurrió en Colombia en los periodos de crisis económica. Esta situación puede llevar a las empresas ajustar sus márgenes de ganancia, lo que reduce el salario real y la participación de los trabajadores en el ingreso nacional (Moore, 1989; Pivetti, 2008). Del mismo modo, si el aumento de las tasas de interés reduce la demanda agregada y las empresas disminuyen el empleo, las organizaciones sindicales verán reducido su poder de negociación como consecuencia del mayor desempleo, mayor flexibilización y desregulación del mercado de trabajo, lo que conduce a que los salarios crezcan por debajo de la productividad, reduciendo de esta manera la participación de los trabajadores en el ingreso (Moreno, 2014). Es decir, el resultado es consecuencia de las tensiones distributivas en el mercado laboral y en el de bienes:

En el primero se resuelve mediante un proceso de negociación entre organizaciones de trabajadores y empresarios. Dependiendo de las condiciones institucionales y del grado de flexibilidad del mercado, los trabajadores tendrán mayores o menores grados de libertad para fijar los salarios acorde con los cambios en la productividad. (Moreno, 2014, p. 17).

En el segundo caso, dependerá del grado de monopolio de las empresas, es decir, de la capacidad que tienen las firmas para ajustar los precios y su margen de ganancia ante cambios exógenos que afectan sus costos variables, como aumentos de la tasa de interés, devaluaciones y aumentos de salarios.

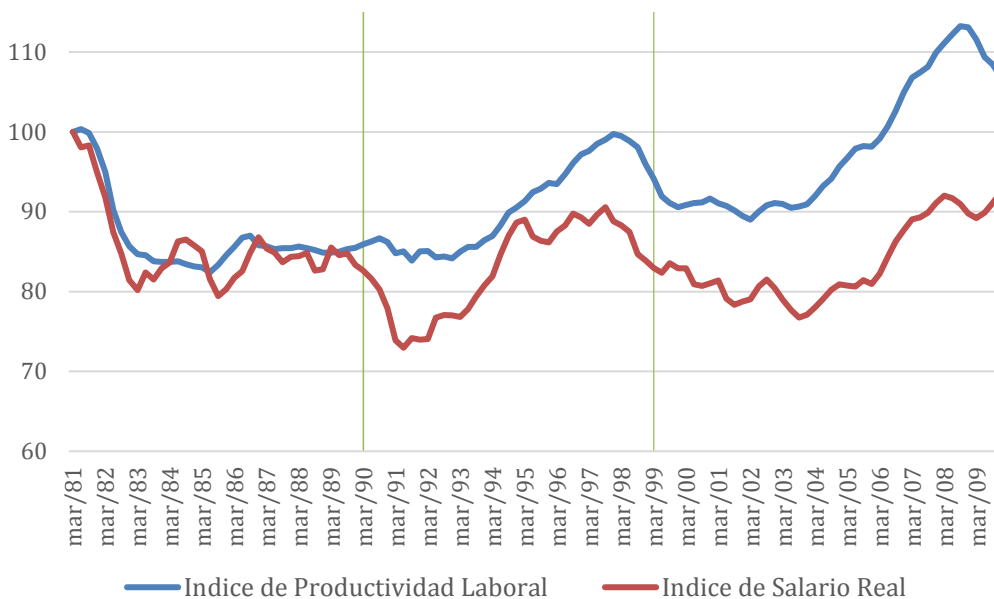
Para Moreno (2014, p. 32), “en Colombia las decisiones de la Junta del Banco de la República promovieron claramente un patrón regresivo de la distribución del ingreso a favor de los poseedores de riqueza”. En el periodo de análisis, se ha podido demostrar que la orientación de las acciones del emisor desde mediados de la década de los setentas (primera etapa de financiarización y globalización) ha estado fundamentadas en la ideología monetarista del control de la inflación mediante la manipulación de la oferta de dinero.

La desinflación en Colombia se ha logrado gracias a que los salarios reales de los trabajadores han crecido por debajo de la productividad durante varios periodos, mientras que el poder de las agremiaciones sindicales se ha debilitado progresivamente como consecuencia de la flexibilización laboral y el surgimiento de tasas de desempleo de dos dígitos, especialmente después de la crisis de 1999. En el gráfico 8 se presenta la evolución del índice de productividad media del trabajo y del salario real de la economía. Se puede constatar con facilidad que durante la mayoría del periodo disponible, el salario real creció por debajo de la productividad. Los datos son una contribución de Pulido (2011), quien tuvo en cuenta los cambios metodológicos incorporados por el DANE y el Banco de la República para el período 1981-2009. En el gráfico 9 se muestra el crecimiento de la productividad y los salarios reales subdividido en los periodos mencionados.

Como es evidente, los índices de productividad y de salarios reales se mantuvieron próximos pero en un menor nivel durante la década perdida de los años 80 (primera etapa de globalización), cuando en la productividad se redujo 36% y los salarios 48%, como consecuencia de la crisis económica y de las respuestas contractivas del Banco de la República para contrarrestar la inflación.

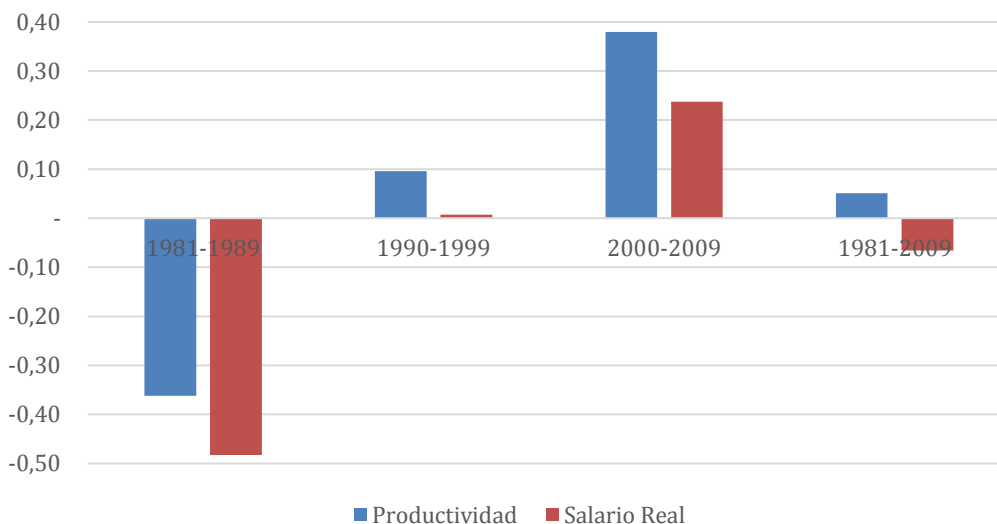
Para el inicio de la década de los 90 (segunda etapa de globalización), que coincide con las reformas de liberalización económica y de flexibilización laboral, la brecha de los dos índices se amplía a más de 10 puntos porcentuales en 1991. Entre 1993 y 1997, cuando se da un proceso de expansión económica en un contexto de abundancia de capital internacional (revaluación del tipo de cambio y baja inflación), no se ve reflejado en el crecimiento de la productividad y los salarios. La primera crece tan solo 10%, mientras los salarios prácticamente se estancaron durante una década. Al final de la década, se muestra una leve recuperación de la productividad, sin el mismo comportamiento de los salarios.

Gráfico 8. Índice de productividad laboral y índice de salario real
(1981-I A 2009-IV. 1981=100)



Fuente: Elaboración propia, basado en Pulido (2011).

Gráfico 9. Tasas de crecimiento del índice de salario real y la productividad laboral por periodos



Fuente: Elaboración propia, basado en Pulido (2011).

Durante la recesión de final de siglo XX, el Banco de la República adelantó una fuerte política monetaria contractiva para defender la banda cambiaria. La consecuencia de las altas tasas de interés y de la desinflación, alteró profundamente el conflicto distributivo. Desde entonces, los salarios han estado creciendo por debajo de la productividad (38% vs. 24% en el periodo), lo que se refuerza y se mantiene durante el régimen de inflación objetivo.

La elevación de la productividad y los salarios en este periodo pueden estar relacionados a un ciclo de capitales expansivo que elevó los precios de los *commodities* acompañados por una mejoría en los términos de intercambio, una fuerte revaluación del tipo de cambio, que incrementó artificialmente el salario real. Sin embargo, las reformas laborales de flexibilización, la desregulación y tercerización laboral, las altas tasas de desempleo, las mayores tasas de empleo vulnerable y subempleo, la fuerte desindustrialización, la regresión productiva y la concentración del empleo en sectores comerciales y de servicios, en un contexto de Enfermedad Holandesa Financiera, han minado drásticamente el poder de negociación de los trabajadores, ajustando el ritmo de crecimiento de los salarios por debajo de las ganancias de productividad.

Gráfico 10. Participación salarial ajustada en Colombia
(1981-I a 2009-IV)



Fuente: Elaboración propia, basado en Pulido (2011).

Claramente, la política económica en Colombia durante la globalización ha contribuido al deterioro de la distribución funcional del ingreso en contra los trabajadores y de la vasta mayoría de la sociedad colombiana. En todo el periodo (1981-2009), los salarios decrecieron en términos reales 7% y la productividad tan solo creció 5%. Como se muestra

en el Gráfico 10, la participación de los salarios en el PIB se redujo desde mediados de los años 80, presentó una mejoría en el periodo de expansión del 92 al 97, se mantuvo relativamente constante hasta la crisis de 1999, cuando inició una acelerada caída hasta el 2008. Se espera que el comportamiento reciente sea de una mayor caída, dado que desde el 2014 los precios del petróleo se desplomaron, generando una fuerte devaluación del tipo de cambio (35% entre 2014 y 2017) y una inflación por encima entre 8 y 9% entre 2015 y 2016, que tuvo como respuesta una agresiva política contractiva del Banco de la República que elevó las tasas de interés de 4,5 a 7,5% en el mismo periodo.

Conclusión

El proceso de globalización en Colombia significó cambios profundos en el mercado de trabajo y en la distribución funcional del ingreso. A lo largo de las últimas cuatro décadas se han dado 3 olas de reformas de liberalización económica y flexibilización laboral, en las cuales se presentan las características propias de los efectos de la globalización en las economías periféricas por medio de las 4 esferas en ese texto analizadas: la financiarización, la asimetría financiera, la asimetría financiera macroeconómica y la asimetría productiva. Estos canales, en su conjunto, permiten aportar elementos de las causas de la precarización en el mercado de trabajo y de la desigualdad en el país.

Por medio de un análisis descriptivo de las principales variables del mercado de trabajo, fue posible demostrar que tanto las reformas macroeconómicas, como las laborales en el período de la globalización, generaron menos empleos, cada vez más informales y de menor calidad, con una proporción creciente de empleados vulnerables y subempleados, con menores remuneraciones relativas y mayor desigualdad.

Estas condiciones deterioraron la distribución funcional de la renta al reducir la participación de los salarios en el PIB, como resultado de un menor poder de negociación del trabajo que impide indexar el crecimiento de los salarios reales a la productividad del trabajo.

Referencias

Ahumada, J. (2017, May 9). Los trabajadores colombianos: Entre la destrucción de la economía nacional y la normatividad neoliberal. *Revista Deslinde*, ed. 60. Bogotá. Obtenido en: <https://deslinde.co/los-trabajadores-colombianos-la-destruccion-la-economia-nacional-la-normatividad-neoliberal/>

Baltar, P. E., & Krein, J. D. (2013). A retomada do desenvolvimento e a regulação do mercado do trabalho no Brasil. *Caderno CRH*, 26(68), 273-292. Obtido em: <https://www.redalyc.org/pdf/3476/347632191005.pdf>

Belluzzo, L. G. (2013). *O capital e suas metamorfoses*. São Paulo: Editora Unesp.

Blecker, R. A. (2011). Open economy models of distribution and growth. In E. Hein, & E. Stockhammer (Eds.). *A modern guide to Keynesian macroeconomics and economic policies* (pp. 215-39). Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Botta, A. (2015). The macroeconomics of a financial Dutch disease. [Levy Economics Institute Working Paper Series, n. 850]. Levy Economics Institute of Bard College, New York. Retrieved from: <https://ssrn.com/abstract=2682644>. doi:10.2139/ssrn.2682644

Botta, A., Godin, A., & Missaglia, M. (2016). Finance, foreign (direct) investment and Dutch disease: The case of Colombia. *Economia Politica*, 33(2), 265-289. doi:10.1007/s40888-016-0030-6

Braga, J. C., Oliveira, G., Wolf, P., Palludeto, A. W., & Deos, S. (2017). For a political economy of financialization: Theory and evidence. *Economia e Sociedade*, 26, special issue, 829-856. doi:10.1590/1982-3533.2017v26n4art1

Brancaccio, E., & Garbellini, N. (2015). Currency regime crises, real wages, functional income distribution and production. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, 12(3), 255-276. doi:10.4337/ejeep.2015.03.02

Cedetrabajo (Centro de Estudios del Trabajo) (2017). El país que no quiere crecer. Parte 2 - La situación del empleo de 2010 a 2016. [Actualidad Industrial, n. 8], Bogotá. Obtenido en: <https://cedetrabajo.org/blog/actualidad-industrial-8-el-pais-que-no-quiere-crecer-parte-2/>

Chesnais, F. (1996). *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.

De Conti, B., & Prates, D. (2018). The international monetary system hierarchy: Current configuration and determinants. [Texto para Discussão, n. 335], Instituto de Economia, Unicamp, Campinas. Retrieved from: <http://www.eco.unicamp.br/images/arquivos/artigos/3613/TD335.pdf>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2018). Sistema Estadístico Nacional (SEN). Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/sistema-estadistico-nacional-sen#aspectos-generales>

Departamento de Planeación Nacional (DNP). (2018). Indicadores de coyuntura económica mensual. Disponible en: <https://www.dnp.gov.co/estudios-y-publicaciones/estudios-economicos/indicadores-de-coyuntura-economica/paginas/ice-mensual-cuadros-y-graficos.aspx>

Diwan, I. (2001). Debt as sweat: Labor, financial crises, and the globalization of capital. [Paper Draft, July], World Bank, Washington-DC. Retrieved from: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.197.8440&rep=rep1&type=pdf>

Fedesarrollo (Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo) (2017, Marzo). Evolución de la figura de tercerización laboral en Colombia. *Informe Mensual del Mercado Laboral*. Obtenido en: https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3374/IML_Marzo_2017.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Fedesarrollo (Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo) (2018, Julio). Colombia y OCDE en materia de mercado laboral. *Informe Mensual del Mercado Laboral*. Obtenido en: <https://www.fedesarrollo.org.co/sites/default/files/7.IML-Julio%202018-Web.pdf>

Gamboa-Estrada, F. A. (2016). Carry trade y depreciaciones bruscas del tipo de cambio en Colombia. [Borradores de Economía, n. 957], Banco de la Republica de Colombia. Obtenido en: <https://ideas.repec.org/p/bdr/borrec/957.html>

Guschanski, A., & Onaran, Ö. (2017). Why is the wage share falling in emerging economies? Industry level evidence. [Greenwich Papers in Political Economy, GPERC 52], University of Greenwich, London. Retrieved from: <https://core.ac.uk/download/pdf/84587126.pdf>

Harrison, A. E. (2005). Has globalization eroded labor's share? Some cross-country evidence. [MPRA Paper No. 39649], Munich Personal RePEc Archive, Munich. Retrieved from: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/39649/1/MPRA_paper_39649.pdf

Hiratuka, C., & Sarti, F. (2017). Transformações na estrutura produtiva global, desindustrialização e desenvolvimento industrial no Brasil. *Revista de Economia Política*, 37(1), 189-207. doi:10.1590/0101-31572016v37n01a10

Kohler, K., Guschanski, A., & Stockhammer, E. (2018). The impact of financialisation on the wage share: A theoretical clarification and empirical test. [PKES Working Paper, n. 1802], Post Keynesian Economics Society. Retrieved from: http://www.postkeynesian.net/downloads/working-papers/PKWP1802_MQ1APLF.pdf

Lapavistas, C. (2009). Financialised capitalism: Crisis and financial expropriation. *Historical Materialism*, 17(2), 114-148. doi:10.1163/156920609X436153

Lazonick, W., & O'sullivan, M. (2000). Maximizing shareholder value: A new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, 29(1), 13-35. doi:10.1080/030851400360541

Lee, K.-K., & Jayadev, A. (2005). Capital account liberalization, growth and the labor share of income: Reviewing and extending the cross-country evidence. In G. A. Epstein (Ed.). *Capital flight and capital controls in developing countries* (pp. 15-57). Cheltenham: Edward Elgar.

Minsky, H. (1992). The financial instability hypothesis. [Levy Economics Institute Working Paper, n. 74], New York. Retrieved from: <http://www.levyinstitute.org/pubs/wp74.pdf>

Moore, B. J. (1989). The effects of monetary policy on income distribution. In P. Davidson, & J. Kregel (Eds.). *Macroeconomic problems and policies of income distribution*. Aldershot: Edward Elgar.

Ocampo, J. (2015). *Una historia del sistema financiero colombiano*. Bogotá: Asobancaria; Portafolio.

Onaran, O. (2009). Wage share, globalization and crisis: The case of the manufacturing industry in Korea, Mexico and Turkey. *International Review of Applied Economics*, 23(2), 113-134. doi: 10.1080/02692170802700435

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2016). OECD Reviews of Labour Market and Social Policies: Colombia 2016. Paris: OECD Publishing. Retrieved from: <https://www.oecd.org/countries/colombia/oecd-reviews-of-labour-market-and-social-policies-colombia-2015-9789264244825-en.htm>

Panico, C., Pinto, A., & Anyul, M. P. (2012). Income distribution and the size of the financial sector: A Sraffian analysis. *Cambridge Journal of Economics*, 36(6), 1455-1477. doi:10.1093/cje/ber022

Parra, M. (2012). Trabajo temporal e indirecto: La pieza que faltaba para entender el mercado laboral colombiano. [Premio Germán Botero de los Ríos], Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (Fedesarrollo). Obtenido en: <https://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/340>

Pivetti, M. (2008). Interest and inflation: Some critical notes on the new consensus monetary policy model. Simpósio Internacional do Centro Celso Furtado - Perspectivas do desenvolvimento para o século XXI, Rio de Janeiro, mimeo.

Salazar-Xirinachs, J. M., & Chacaltana, J. (2018). *Políticas de formalización en América Latina: Avances y desafíos*. Lima: Organización Internacional del Trabajo (OIT); Forlac. Obtenido en: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_645159.pdf

Serfati, C. (2011). Transnational corporations as financial groups. *Work Organisation, Labour And Globalisation*, 5(1), 10-38. doi:10.13169/workorglaboglob.5.1.0010

Suárez Montoya, A. (2010). *Confianza inversionista: economía colombiana, primera década del siglo XXI*. Bogotá: Ediciones Aurora.

Suárez Montoya, A. (2015). La tercera oleada neoliberal o quién pagará la crisis. *El Tiempo*. Disponible en: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-15327296>

Tavares, M. C., & Belluzzo, L. G. (2004). A mundialização do capital e a expansão do poder americano. Em J. L. Fiori (Org.). *O poder americano* (pp. 113-117). Petrópolis: Editora Vozes.

Urrutia, M. (2016). *Historia del sindicalismo en Colombia, 1850-2013*. Bogotá: Universidad de Los Andes.

Recibido el 17 de julio de 2019

Revisado el 02 septiembre de 2019

Aprobado el 15 de octubre de 2019