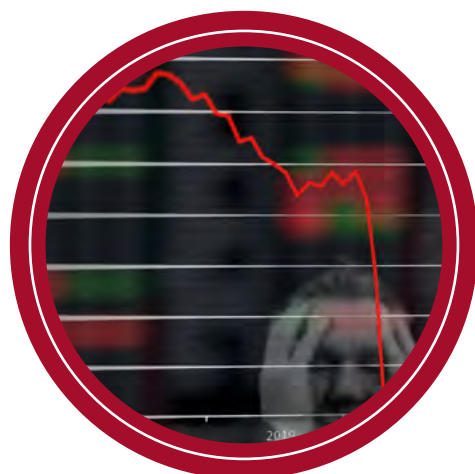


# ¿Cuáles son los problemas del mercado laboral en Colombia?



Documento  
elaborado por  
Cedetrabajo

Abril 20 de 2021

**Elaboración de documento:**

Mario Alejandro Valencia  
Barrera

Miguel Ernesto Beltrán Rejas

**Coordinación general:**

Enrique Daza Gamba

Mario Alejandro Valencia  
Barrera

**Diagramación de documento:**

Angie Juliana Sánchez Zapata

Las transformaciones económicas a nivel global ocurridas en las últimas décadas, han traído consecuencias negativas especialmente para los y las trabajadoras. Después de un siglo de sumar luchas por el reconocimiento de derechos, mejores condiciones en el trabajo y creación y consolidación de un sistema de seguridad social, las teorías económicas sobre el trabajo que lo consideran un costo que reduce las ganancias de las empresas han ganado terreno. No pocas reformas se han realizado para materializar estas ideas, generalmente orientadas a buscar una mayor flexibilidad en la contratación y despido.

En América Latina estas medidas han avanzado con mayor velocidad y la deslaboralización se refleja en un incremento de la precariedad en el mundo laboral, informalidad, perjudicando también el sistema de bienestar presente y futuro de los trabajadores.

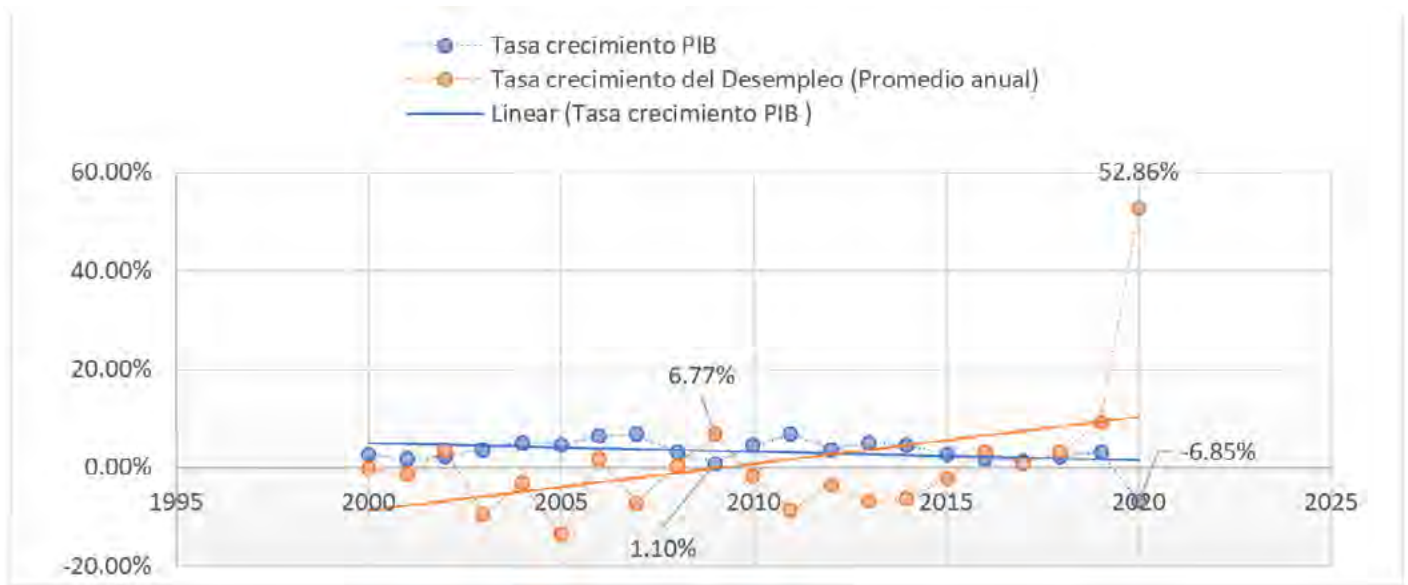
La visión que se ha impuesto en estas reformas es que los salarios son un costo contable que se registra como un factor que resta a los ingresos obtenidos en la operación y las ventas, provocando como resultado menos utilidades. Se ha avanzado en separar conceptualmente y en la práctica la función empresarial con la del trabajo, como si este último fuera un que debiera ser eliminado en el proceso de creación de riqueza. Se piensa que mientras menos obstáculos tengan los emprendedores individuales, mejor desempeño obtendrán y sus ganancias llegarán por goteo al resto de la sociedad. La consolidación de otras formas de creación de valor ficticio, con mecanismos especulativos y rentistas, ha dificultado la comprensión del proceso de creación de riqueza capitalista en la producción mercantil, imposible de lograr sin la fuerza de trabajo.

En este escenario, los análisis de los creacionistas del homo economicus, que llaman costos salariales a la remuneración del trabajo y costos no salariales a la seguridad social, no giran en torno a la creación de riqueza y prosperidad, sino que buscan reconfigurar las cargas entre los factores de producción con la misma escueta capacidad de crecimiento económico.

En 2020, el gobierno colombiano, en cabeza de Iván Duque, creó una Misión de Empleo que, aunque no ha entregado sus resultados, al parecer hará las recomendaciones de siempre que ni son novedosas ni traerán propuestas originales. Las recomendaciones consistirán en reducir los costos, con la utopía de que en esta forma los empresarios tendrán más estímulos para invertir y demandar más empleo. Si no son capaces de ver la remuneración del trabajo como la parte más importante del ingreso nacional que estimula la demanda, es porque -sencillamente- no tienen preocupación por el crecimiento económico que se logra en el circuito virtuoso de consumo y producción, uno de los factores esenciales del desarrollo y el bienestar.



Gráfico No 1. Tasa de crecimiento PIB vs Tasa de crecimiento desempleo



Fuente: elaboración propia con datos DANE y BANREP

Realmente no existe evidencia seria de que precarizar el trabajo se traduzca en mayor inversión y vinculación al mercado laboral. Los resultados para el caso colombiano son contundentes, entre 2000 y 2020, después del choque de la crisis del 2008, que implicó un crecimiento del PIB en 2009 de apenas 1.1%, la economía colombiana no ha tenido una recuperación sostenida y es un período en el cual se han aplicado ampliamente estas teorías. El crecimiento anual del PIB pasó de 7% en 2011 a 1.4% en 2017, de hecho, como se aprecia en la gráfica 1, la tendencia del PIB en los últimos 20 años es decreciente. En este sentido, la dinámica de la Tasa de Desempleo confirma la contracción de la actividad económica de los últimos años, pues para el 2019, el desempleo creció a un ritmo superior al de la última década.

Gráfico No 2. Ritmo de crecimiento población edad de trabajar vs ritmo de crecimiento de la ocupación

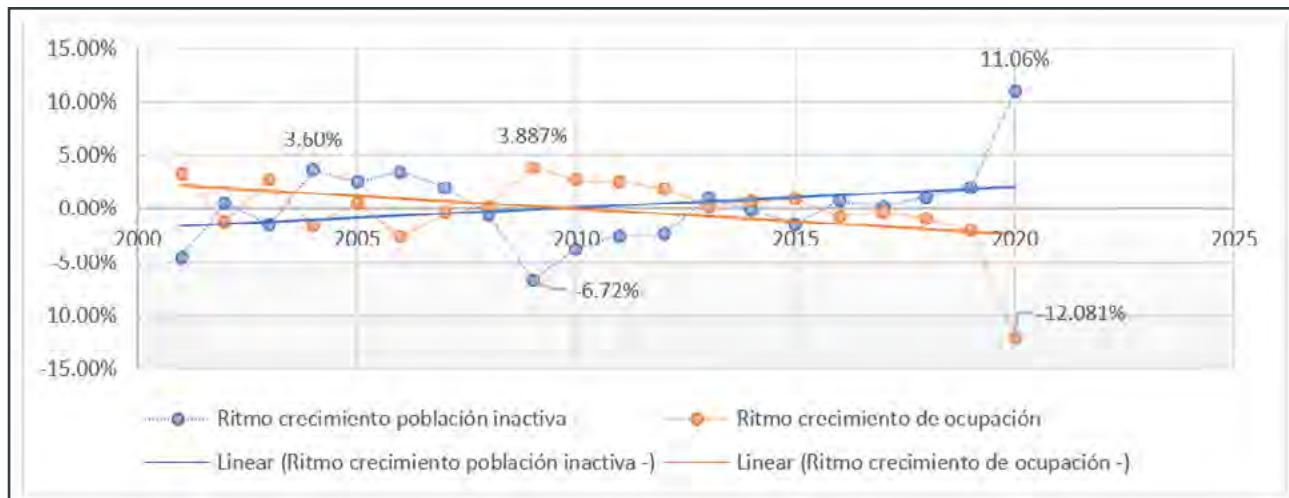


Fuente: elaboración propia con datos DANE.



En este sentido, la contracción en la velocidad de crecimiento de la economía ha deteriorado de forma considerable la dinámica de la ocupación, particularmente desde el año 2009, la cual viene presentando decrecimiento desde el año 2016 debido que el bajo crecimiento de la economía no ha sido capaz de absorber el crecimiento estimado de la población en edad de trabajar, el cual ha estado entre 0.2% y 0.3%. Así lo muestra el hecho de que la tasa de ocupación para 2019 se ubicó en niveles de 2011.

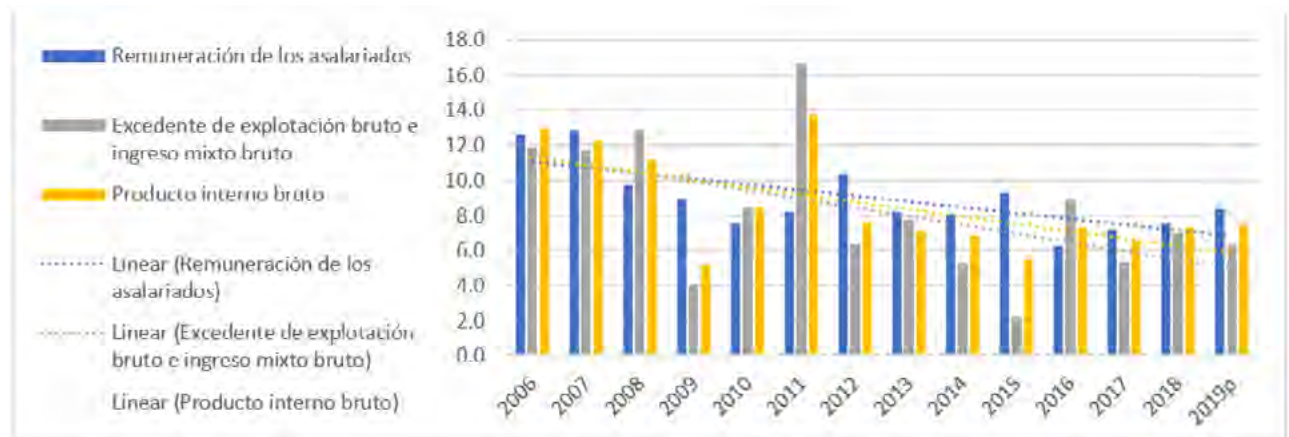
Gráfico No 3. Ritmo crecimiento población inactiva vs ritmo de crecimiento de la ocupación.



Fuente: elaboración propia con datos DANE

Este deterioro de la ocupación, así como el incremento del desempleo han presionado a buena parte de la población desocupada a dejar de buscar empleo. Así lo evidencia el comportamiento de la inactividad, la cual ha evolucionado de manera proporcional a la contracción de la ocupación. Como resultado, la población inactiva se incrementó en más de 2 millones de personas entre 2012 y 2019, con la particularidad de la sobrerrepresentación de las mujeres en el trabajo doméstico y del cuidado no remunerado (Ver gráfica 3).

Gráfico No 4. Variación anual de la remuneración a asalariados, el excedente bruto de explotación y el PIB.



Fuente: Elaboración propia con datos DANE

Al revisar el comportamiento de la remuneración del trabajo y del capital en contraste con la dinámica del PIB, es claro que la contracción evidenciada del mercado laboral no es más que la expresión del deterioro de la economía colombiana, la cual pasó de un crecimiento promedio anual de 10.2% entre 2006 y 2012 a 6.9% entre 2013 y 2019. Este comportamiento es similar al de la remuneración al capital, la cual redujo su crecimiento anual cerca de 5pp desde el 2008, de hecho, su crecimiento promedio entre 2006 y 2012 fue de 10.3% mientras que para el periodo posterior fue de 6.1%. Por su parte, la tasa de crecimiento promedio la remuneración a los asalariados entre 2006 y 2012 fue de 10% anual, este crecimiento promedio se redujo a 7.9% entre 2013 y 2019.

Esto demuestra que en los últimos años la situación era bastante precaria. Antes de la pandemia, la tasa de desempleo había completado ya cuatro años de crecimiento en contraposición a la tasa de ocupación que mostraba señales de caída desde el 2017, reflejando la contracción del mercado laboral (Véase tabla No 1). Pues entre 2016 y 2019 la tasa de desempleo y de inactividad se incrementaron 7pp y 5.26 respectivamente, al pasar de 9.2% y 35.5% en 2016 a 10.5% y 36.73% en 2019 respectivamente. En este mismo periodo la tasa de ocupación se redujo 8.74pp, al pasar de 58.5% en 2016 a 56.6% en 2019.

Tabla No 1. % tasas de desempleo, tasa de ocupación e inactividad, PET en miles.

	En porcentaje (%)			En miles
	Tasa de desempleo	Tasa de ocupación	Tasa de inactividad	Población en edad de trabajar (PET) promedio Anual
2016	9,2	58,53	35,53	37851,36
2017	9,3	58,35	35,61	38354,93
2018	9,6	57,79	36,02	38861,11
2019	10,5	56,63	36,73	39355,42
2020	16,05	49,79	40,79	39855,09

Fuente: elaboración propia con datos del DANE.

A pesar de las reformas que impusieron mayor flexibilización laboral, en 1993 y 2002, la situación del mercado laboral no mejoró, así como tampoco lo hizo la situación empresarial, la composición empresarial por tamaño se sigue concentrando en las microempresas, las cuales representaron en promedio un 93.2% entre 2012 y 2019, seguidas por las pequeñas, medianas y grandes empresas, las cuales participaron en promedio con un 5%, 1.3% y 0.4% respectivamente. Así mismo, el nivel de informalidad empresarial en Colombia estaría cobijando un 50% de las empresas, 33% de la producción y un 37% de los trabajadores<sup>1</sup>, hecho preocupante teniendo en cuenta que

<sup>1</sup> Cristina Gonzales. Informalidad empresarial en Colombia, 2017. Tomado de: [https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3698/WP\\_2018\\_No\\_76.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3698/WP_2018_No_76.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

este fenómeno implica para la mano de obra condiciones laborales desfavorables frente a la estabilidad, la satisfacción laboral, las cargas de trabajo o los ingresos laborales (incluidas las contribuciones laborales y afiliaciones a riesgos profesionales y cajas de compensación).

Tabla No 2. Composición empresarial en Colombia.

Años	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande
2012	96,1%	3,2%	0,5%	0,10%
2013	93,0%	5,2%	1,3%	0,4%
2014	92,9%	5,3%	1,3%	0,4%
2015	92,5%	5,6%	1,4%	0,4%
2016	92,2%	5,8%	1,5%	0,5%
2017	93,0%	5,4%	1,3%	0,4%
2018	92,9%	4,9%	1,4%	0,6%
2019	93,3%	4,8%	1,3%	0,6%
2020 (Marzo - Abril)	92,20%	4,30%	2,50%	1%
2020 (Octubre)	89,00%	8,00%	2,00%	1%

Fuente: elaboración propia con fuentes diversas de CONFECAMARAS

Tabla No 2. Principales productos 2020, cifras en millones de USD FOB.

Exportaciones	Variación año anterior	Importaciones	Variación año anterior
Diesel o Gasoils (\$ 874,8 USD)	<b>-35%</b>	Demás aceites livianos y ligeros (\$ 584,2 USD)	<b>-48,50%</b>
Fueloils (\$ 290 USD)	<b>-51,70%</b>	Gasoils (\$ 556,1 USD)	<b>-56,90%</b>
Carbureactores (\$ 229,6 USD)	<b>-58,40%</b>	Gasolinas sin tetraetilo de plomo (\$ 534,5 USD)	<b>-56,20%</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de Mapa Regional de Oportunidades. MinCIT - Colombia Productiva

Esta alta concentración de la estructura empresarial colombiana en las microempresas se evidencia también en el comportamiento de la creación de empresas, pues en promedio, entre 2011 y 2019, un 23.6% de las empresas creadas fueron nuevas sociedades, mientras que el restante 76.4% correspondió a matrículas de personas naturales. Por otra parte, al analizar el comportamiento del stock de empresas del país desde 2011, es claro esta tuvo su peor momento en 2015, cuando el crecimiento se contrajo un 14.2%. Posteriormente, la dinámica de creación de empresas en el país no ha logrado recuperarse, pues para 2018 nuevamente la creación de nuevas empresas se redujo un 6.9%.

Tabla No 2. Sector empresarial en Colombia

Años	Stock de empresas	Variación anual del Stock de empresas	Creación nueva de empresas	Variación anual creación de empresas	Variación nuevas Sociedades	Variación nuevas P. Naturales
<b>2011</b>	1.197.573		238882			
<b>2012</b>	1.232.737	2,9%	277.217	16,0%	7%	19%
<b>2013</b>	1.313.899	6,6%	275.109	-0,8%	2%	-2%
<b>2014</b>	1.400.969	6,6%	301.334	9,5%	13%	9%
<b>2015</b>	1.400.585	0,0%	258.665	-14,2%	-12%	-15%
<b>2016</b>	1.451.718	3,7%	301.302	16,5%	22%	15%
<b>2017</b>	1.532.290	5,6%	325.527	8,0%	-9%	14%
<b>2018</b>	1.620.000	5,7%	303027	-6,9%	-3%	-8%
<b>2019</b>			309463	2,1%	10%	0%

Fuente: elaboración propia con datos de CONFECÁMARAS.

En este sentido, la estructura empresarial en Colombia, con respecto al tamaño de las empresas, es débil y se caracteriza no sólo por los altos niveles de informalidad en las diferentes ramas de la economía, sino también porque son las microempresas las más vulnerables a los cambios económicos, pues tienen menor sostenibilidad, adaptación a la competencia y capacidad de respuesta a los cambios del mercado. Así lo evidencia el comportamiento de la creación de empresas durante el año de la pandemia de COVID-19, pues para noviembre del 2020 Bogotá contaba con 11% menos de empresas que el mismo mes del año anterior, teniendo en cuenta que de las 441 mil empresas en la capital del país, la mayoría son microempresas, 384.534, que representan el 87,2%; 40.581 son pequeñas (9,2%); 11.814 medianas (2,7%), y 4.093 grandes (0,9%)<sup>2</sup>. En este mismo sentido, según la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), entre enero y agosto de 2020 se liquidaron 37.000 empresas, lo que representó un incremento del 63% frente al mismo período del año

anterior. De esta cifra, el 99% eran Mipymes, el 95% personas naturales y el 5% personas jurídicas. Según la CCB, la mayoría de las empresas que se liquidan son microempresas (96%) dedicadas al comercio (35%), alojamiento y servicios de comida (14%), e industrias manufactureras (10%).

Con respecto a la ocupación, para el año 2019, los ocupados por cuenta propia son en su mayoría de los estratos 1,2 y 3. Donde las personas de estrato 1 se concentran en la rama agricultura y los estratos 2 y 3 más distribuidos en otras ramas, pero con mayor proporción en la rama comercio y reparación de vehículos. En los últimos años, la informalidad se mantuvo en un porcentaje relativamente constante, con un promedio de 47% en hombres y 49% en mujeres, donde por nivel de educación la población informal se concentra principalmente en personas con educación secundaria (57,8%) y primaria (21,6%), situación diferente a la población formal donde se concentra en educación

<sup>2</sup>. Radiografía de cierre y apertura de empresas en Bogotá. Portafolio, tomado de: <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/radiografia-de-las-empresas-en-2020-547681>



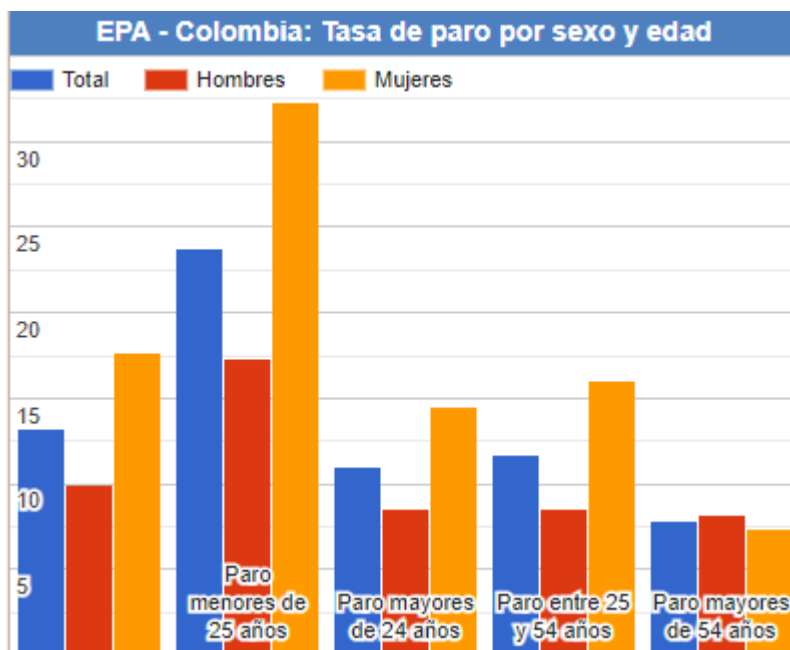
superior (56.9%) y secundaria (38,1%), y siendo el trabajo por cuenta propia la situación ocupacional más común dentro de la informalidad con una participación de 67% del total de informales.

Los factores que explican el fracaso de las políticas de flexibilización laboral y formalización empresarial están asociados con la estructura económica del país, no con la legislación laboral. La pérdida de participación de la industria y a la agricultura en el PIB ha sido acompañada por un incremento en la participación del comercio y la intermediación financiera, entre otros. Lo mismo ha ocurrido con los empleos. La preponderancia de la minería En los ingresos del estado y en las exportaciones, es un aspecto que ha contribuido a recurrentes déficits externos, que ha mermado la posibilidad de inversión en actividades industriales que pudieron haber mejorado la productividad empresarial y -asimismo- las exportaciones diferentes a las de recursos naturales y materias primas básicas.

La pérdida en la capacidad de generación de valor agregado y los pocos encadenamientos productivos significativos que se generan en la economía, explican en buena medida la precaria estructura del mercado laboral también. Miremos:

Con poca o insuficiente financiación de la educación, la formación y capacitación técnica y científica de la fuerza de trabajo da como resultado que entre 2010 y 2019, los ocupados que no disponían de ningún título o solo de bachillerato pasaron de representar el 82.8% al 76.4%, una reducción de apenas 6.4pp en 9 años.

De todos los rangos de edad, la tasa de desempleo de los jóvenes es la más alta, develando la ineficiencia existente en el aparato productivo al no aprovechar la mano de obra con posibilidad de incrementar en mayor medida la productividad.



Fuente: <https://datosmacro.expansion.com/paro-epa/colombia>

A pesar de que las mujeres son el 51.2% de la población, tan solo participan en 43.4% en el empleo formal de empresas de hasta 5 trabajadores. Además, representan el 65.2% de las personas inactivas y el 93.2% de las personas inactivas dedicadas a oficios del hogar no remunerados.

El sector comercio ocupa en promedio para los últimos 5 años el 23,1% de la población ocupada, por encima del agro (14,31%).

Tabla No 3. Porcentaje de Fuerza de trabajo por principales sectores

Año	Comercio y reparación de vehículos	Alojamiento y servicios de comida	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
2015	29,52%	9,94%	0,71%
2016	29,85%	10,16%	0,74%
2017	29,74%	9,87%	0,76%
2018	30,68%	9,81%	0,60%
2019	29,58%	10,67%	0,52%
2020	38,97%	20,86%	12,00%

Fuente: Elaboración propia con datos de GEIH-DANE

El sector financiero, el de mayores utilidades, apenas ocupa al 1% de la fuerza de trabajo.

El sector minero, el de mayores exportaciones, apenas ocupa al 1% de la fuerza de trabajo.

Tabla No 4. Porcentaje de Fuerza de trabajo por principales sectores. (2)

Año	Actividades financieras y de seguros	Explotación de minas y canteras.	Comercio y reparación de vehículos	Alojamiento y servicios de comida	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
2015	1,29%	0,83%	17,26%	6,60%	14,46%
2016	1,32%	0,76%	17,33%	6,75%	14,46%
2017	1,21%	0,75%	17,11%	6,61%	15,08%
2018	1,24%	0,83%	17,19%	6,28%	14,89%
2019	1,26%	0,79%	16,96%	6,70%	14,06%
2020	1,08%	0,77%	14,56%	5,26%	12,92%

Fuente: Elaboración propia con datos de GEIH-DANE

En este sentido, la informalidad laboral es en buena medida el resultado de la informalidad empresarial. Es decir, la imposibilidad de tener un entorno favorable para la creación y desarrollo de empresas desemboca en la necesidad del rebusque laboral, en trabajos con poca vinculación formal, baja calidad, escasa capacitación y pésima remuneración. Es destacable en este sentido que el 63,5 % de las empresas en Colombia no generan empleo formal. Los análisis que afirman que la informalidad se debe a los altos costos salariales y no salariales, son equivocados, ignoran deliberadamente prácticamente todo el análisis sobre la estructura económica del país y, además, son mezquinos. Quienes comulgan con estas visiones no solamente profesan una ideología con poco sustento teórico y evidencia amañada, sino que también encubren las decisiones regresivas tomadas en las últimas décadas.

## **La seguridad social no es un costo**

Capítulo aparte merece el análisis sobre lo que algunos denominan costos no salariales. Aquí están incluidas las contribuciones que las empresas realizan al pago de prestaciones laborales como primas, cesantías y vacaciones, el pago del bienestar presente de los trabajadores como la salud y las Cajas de Compensación y el pago del bienestar futuro como la pensión.

Quienes defienden la lógica del trabajo como un costo y no como la capacidad de ingreso de la población, argumentan que estos son privilegios que si se reducen pueden dar oportunidad a que los empresarios puedan contratar más fuerza de trabajo. De nuevo, la lógica es que los empresarios generosos quieren mucho a los trabajadores y por eso los contratan, no porque los necesitan. En este sentido, si les disminuyen los costos pueden invertir en más trabajadores. Esta argumentación carece de evidencia. La demanda laboral es el resultado de la expansión del mercado y las necesidades productivas. Si una actividad económica puede desempeñarse con menos trabajadores, el empresario no tiene ningún incentivo en incrementar la contratación, por muy barata que resulte. El problema no es de bondad sino de productividad y mercados. Un trabajador representa para el capital el aporte de un

factor de producción esencial en términos de conocimiento y fuerza corpórea. Entre más necesite una actividad de estos elementos, mayor valor generará a las mercancías.

Por ejemplo, un vehículo de alta gama vale más que uno de gama baja no solo por el posicionamiento de la marca, ni por valores subjetivos de percepción del comprador, sino por la mayor complejidad y sofisticación en su elaboración, que requiere personas con más conocimientos y más capacidades técnicas para desarrollar el trabajo. Esta es la explicación por la cual producir un barril de combustible vale más que extraer un barril de petróleo.

La maquinización, durante los últimos dos siglos, y recientemente la robotización y la inteligencia artificial, ha generado un desplazamiento de fuerza de trabajo, que ha generado una creciente preocupación social. En el caso colombiano, el poco avance científico y tecnológico todavía mantiene una especie de blindaje a este problema. Pero, al mismo tiempo, se traduce en baja productividad con relación a los principales socios comerciales del país. Lo que produce y ofrece Colombia al mundo es significativamente menos productivo que lo que demanda y consume proveniente de sus socios. Por ejemplo, para producir bananos se requiere menos productividad que para

producir teléfonos móviles. Este comercio desleal, que se realiza en condiciones de asimetría feroces institucionalizadas en acuerdos de libre comercio corruptos, no solo genera un déficit sistemático de la balanza comercial, sino que en buena medida impide una mayor productividad. Obstruye la posibilidad de que empresarios locales puedan lograr transformaciones productivas con saltos tecnológicos para incrementar la producción, aumentar el valor agregado y mejorar la productividad.

La productividad del trabajo, según la teoría, depende de las herramientas y el conocimiento usado por el trabajador. La dotación de estos elementos es en buena parte responsabilidad de las empresas y el entorno de competitividad que necesitan ellas para poder mejorar sus procesos productivos depende de las inversiones que realice el Estado que es quien en últimas determina lo que se ha denominado costo país. La consecuencia de que este proceso positivo no se desencadene son países pocos competitivos, fuerza de trabajo poco productiva, empresas débiles y salarios bajos.

Tabla No. 5. Competitividad, salario y productividad de principales socios comerciales de Colombia

Año	2019	2019	2020
Principales socios comerciales de Colombia	Escalafón de competitividad	Productividad Laboral <sup>3</sup>	Salario mínimo
Brasil	60,93	\$32.232	194 dólares
Chile	70,54	\$49.464	421 dólares
China	73,9	\$32.002	800 dólares
Colombia	62,73	\$28.301	280 dólares
Estados Unidos	83,67	\$116.384	1256 dólares
México	64,95	\$51.554	187 dólares
Panamá	61,64	\$49.672	268 dólares
Unión Europea			1800 - 260 dólares

Fuente: Datosmacro e ilostat<sup>3</sup>

Con el tiempo, esta estructura que conlleva a alta informalidad se ha vuelto un problema de seguridad social también. La ausencia de trabajos estables y bien remunerados conlleva a la imposibilidad de gestionarse un mejor futuro, bajo un sistema imperfecto de pensiones basado en el ahorro individual. En este escenario, las propuestas de reforma consisten en reducir aún más los aportes de las empresas a la seguridad social, lo que terminará en una problemática mayor en términos de pobreza de adultos mayores.

<sup>3</sup> Producto por trabajador (PIB en dólares internacionales constantes de 2011 en PPA), 2019. Fuente: <https://ilostat.ilo.org/es/topics/labour-productivity/>

La seguridad social, en términos del capital, también es un costo ineludible. Es el pago de la reproducción de la fuerza de trabajo, para lo que se requiere que el obrero goce de cierta calidad de vida que permita que este proceso biológico y social se dé. Este costo podría ser asumido por:

■ El bolsillo del trabajador, que reduciría su capacidad de compra y por ende reduciría las ventas empresariales.

■ Los empresarios, que lo asumen como un costo de mantenimiento de uno de sus factores de producción. Las máquinas también requieren mantenimiento y poco se quejan los empresarios de este.

■ El Estado, con cargo al presupuesto público, que se financia con impuestos que deberían pagarse progresivamente, es decir, los ricos deberían pagar más impuestos que los pobres.

En últimas, en la cadena, lo sensato sería que lo asumiera el Estado siempre que las empresas y los dueños de estas pagaran justamente sus impuestos. Pero en presencia de una estructura tributaria regresiva, que contribuye a la desigualdad, los recursos para asumir este costo no existen y los empresarios quieren deshacerse de la mal llamada carga.

## **Conclusiones**

Las propuestas de reformas planteadas en el sentido de reducir la carga salarial y no salarial para las empresas, sin considerar las debilidades estructurales de la economía colombiana, provocarán un desmejoramiento de las condiciones de trabajo y de la capacidad productiva del país.

Un abordaje completo de la situación laboral debe considerar en primer orden la baja empresarización, la poca capacidad de generación de valor agregado, la concentración en actividades de simple intermediación sin involucrar la producción nacional, los pocos encadenamientos productivos y el posicionamiento en competitividad del país frente a sus principales socios comerciales.

Cualquier reforma económica que no tenga en cuenta estos aspectos relevantes, cae en la trampa de buscar una redistribución de la carga dentro del mismo escenario de bajo crecimiento económico y alta concentración de la riqueza. Por eso, antes que una reforma laboral, lo que necesita urgentemente el país es una reforma a la estructura productiva y a los acuerdos comerciales, las principales causas de la poca capacidad de creación de riqueza y escasa vinculación de la fuerza de trabajo a la producción.