

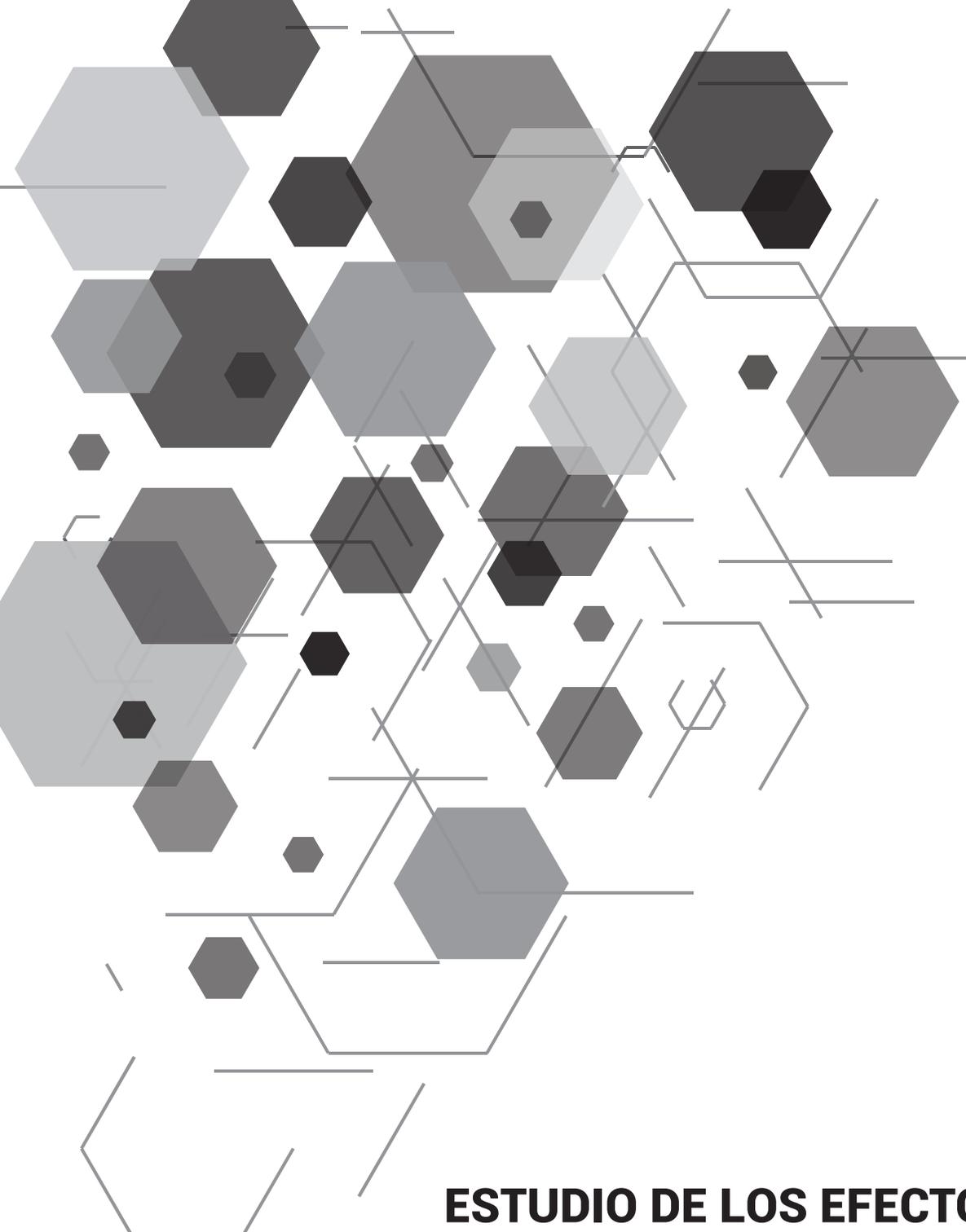
ESTUDIO DE LOS EFECTOS DE LA REFORMA LABORAL DEL GOBIERNO (P160)

OSCAR MORILLO



APOYA.

misereor
TEJIENDO UN MUNDO JUSTO



**ESTUDIO DE LOS EFECTOS DE
LA REFORMA LABORAL
DEL GOBIERNO (P160)**

OSCAR MORILLO

ESTUDIO DE LOS EFECTOS DE LA REFORMA LABORAL DEL GOBIERNO (P160)

OSCAR MORILLO

Fabio Arias
Presidente
**Central Unitaria de
Trabajadores y Trabajadoras
(CUT)**

Percy Oyola
Presidente
**Confederación General
del Trabajo (CGT)**

Jhon Jairo Caicedo
Presidente
**Confederación de
Trabajadores de Colombia
(CTC)**

Impreso en Colombia
Marzo, 2024

ISBN: 978-958-675-084-4

Diseño:
Marcela Madrid Velásquez

Impresión:
Pictograma

Apoyo para diseño e impresión de:
FESCOL
Corporación Viva la Ciudadanía
Centro de Solidaridad
Plataforma Laboral y Sindical

Apoya:
Misereor



APOYA.

misereor
TEJIENDO UN MUNDO JUSTO

ÍNDICE

Resumen

8

01

Introducción

9

- La crítica teórica como punto de partida | 11
- La teoría económica de la informalidad y el desempleo | 12
- La política pública de la informalidad y el desempleo | 14
- El marginalismo de la informalidad y el desempleo | 16
- Las críticas del capital y de la Ley de Say | 18
- La economía política del pleno empleo | 24

02

La estructura económica

27

- Panorama del mundo laboral | 29
- Transformación histórica del PIB y su evolución sectorial | 33
- Evolución sectorial del PIB | 34
- Evolución del empleo | 37
- Evolución sectorial del empleo | 38
- Evolución de la capacidad instalada | 39

03

La estructura económica

41

- Recargo dominical | 44
- Duración de la jornada laboral | 45
- Recargo nocturno | 46
- Cambio en la indemnización por despido injustificado | 46
- El contrato de aprendizaje | 49
- Contratos de aprendizaje en diferentes países | 49
- Caracterización del contrato de aprendizaje en la reforma laboral | 54

04

Revisión de literatura de reformas laborales

59

05

La reacción neoliberal ante la reforma laboral

63

ANDI (2023) | 66

Grupo de análisis del mercado laboral (GAMLA) –
Banco de la República (2023) | 68

ACOPI (2023) | 71

06

Enfoques alternativos para entender los determinantes del empleo

73

Modelos alternativos – Estimaciones econométricas | 76

> Modelo 1 (VAR) | 76

> Modelo 2 (VAR) | 78

> Modelo 3 (VECM) | 80

> Modelo 3 – Test de causalidad de Granger | 81

07

Conclusiones y recomendaciones de política

83



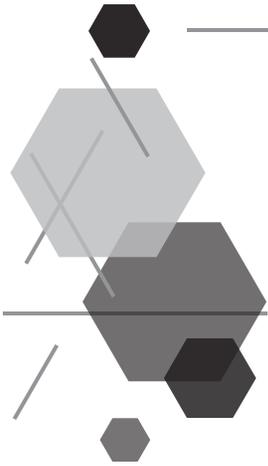
Referencias

87



Anexos

93



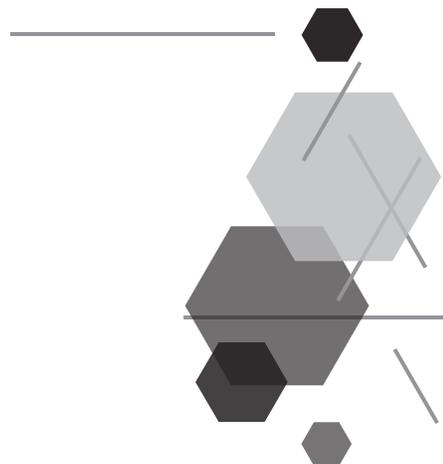
ÍNDICE

TABLAS Y GRÁFICOS



Tablas

- Tabla 1.** Tasa global de participación, tasa de ocupación, tasa de desocupación, tasa de desocupación: Enero – octubre (2022-2023) | 29
- Tabla 2.** Población ocupada, desocupada y fuera de la fuerza de trabajo: Enero – octubre (2022-2023) | 30
- Tabla 3.** Población ocupada según rama de actividad: Enero – octubre (2022-2023) | 30
- Tabla 4.** Población ocupada según posición ocupacional: Enero – octubre (2022-2023) | 31
- Tabla 5.** Población ocupada según rango de ingresos (ganancias y salarios laborales). Total nacional: Enero - octubre (2022 – 2023) | 31
- Tabla 6.** Ingresos promedios (Ganancias y salarios). Total nacional: Enero – octubre (2022- 2023) | 32
- Tabla 7.** Colombia: Crecimiento y composición de la producción de los bienes y servicios | 34
- Tabla 8.** Colombia: composición del ingreso nacional neto, por tipo de ocupación y actividad | 35
- Tabla 9.** Colombia: crecimiento de la población y su distribución por actividades económicas | 38
- Tabla 10.** Costo de un trabajador de salario mínimo | 44
- Tabla 11.** Aumento en el costo por recargo dominical | 45
- Tabla 12.** Aumento en el costo por cada dominical trabajado | 45
- Tabla 13.** Aumento en el costo por el cambio en la jornada laboral nocturna | 46
- Tabla 14.** Aumento en el costo del salario por doce (12) horas de recargo nocturno diarios | 46
- Tabla 15.** Aumento en el costo por indemnización por despido injustificado | 47
- Tabla 16.** Aumento en el costo por indemnización por despido injustificado | 48
- Tabla 17.** Contratos de aprendizaje en diferentes países | 49
- Tabla 18.** Número de Contratos de Aprendizaje por Tamaño de Empresa | 55

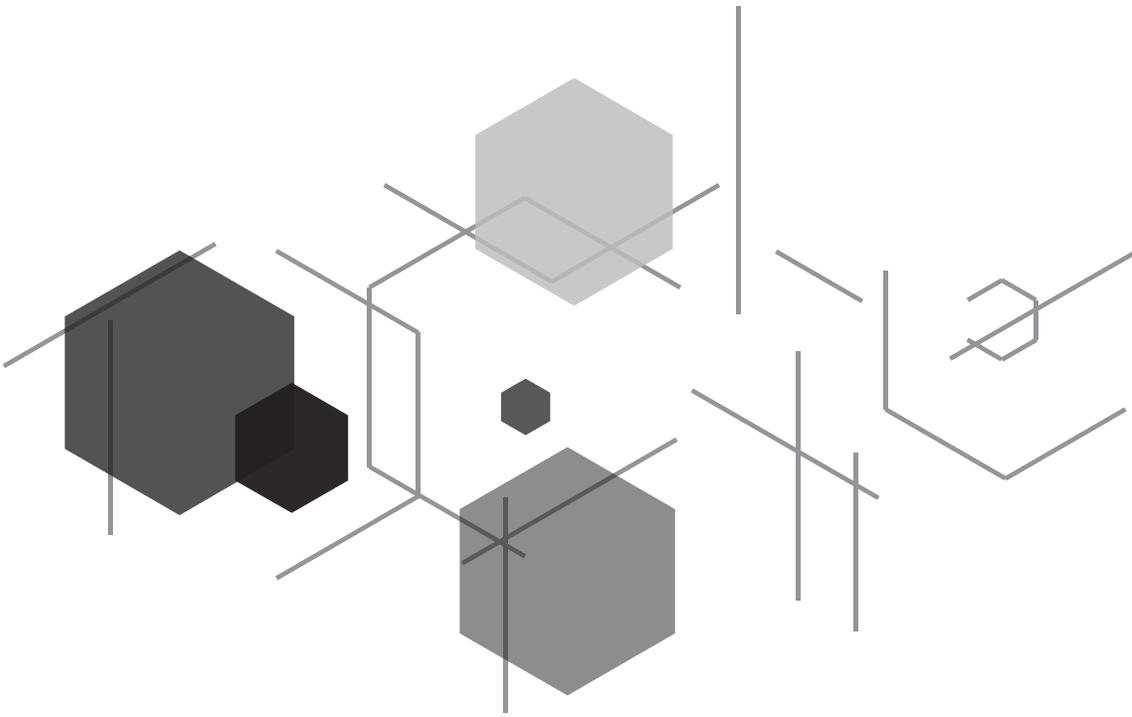


- Tabla 19.** Número de monetizaciones de contratos de aprendizaje 2003-2023 | 56
- Tabla 20.** Costos Asociados al Contrato de Aprendizaje sin Reforma | 56
- Tabla 21.** Costos Asociados al Contrato de Aprendizaje con Reforma | 57
- Tabla 22.** Propuestas de Costos de Monetización | 57
- Tabla 23.** Costos de un Trabajador Formal en Colombia Antes y Después de la Reforma (ACOPÍ) | 71
- Tabla 24.** Resultados modelo VAR | 77
- Tabla 25.** Resultados modelo VAR | 79
- Tabla 26.** Ecuaciones de Corrección de Error (ECT) | 80
- Tabla 27.** Resultados modelo VECM | 80
- Tabla 28.** Causalidad de Granger – Salarios y FBK | 81
- Tabla 29.** Causalidad de Granger – FBK y Salarios | 81



Gráficos

- Gráfico 1.** Crecimiento PIB real de 1906 a 1994 | 33
- Gráfico 2.** PIB por sectores de 2005 a 2023 (Base 100=2005Q1) | 36
- Gráfico 3.** Población ocupada de 1952 a 1992 | 37
- Gráfico 4.** Población ocupada de 2015 a 2023 | 37
- Gráfico 5.** Distribución porcentual de la población ocupada por ramas de actividad de 2002 a 2018 | 39
- Gráfico 6.** Utilización de la capacidad instalada en la industria mensual de 2010 a 2023 | 39
- Gráfico 7.** Impulso-Respuesta. $\Delta Explotacion_{t-1}$ sobre ΔPIB_t | 77
- Gráfico 8.** Impulso-Respuesta. $\Delta Asalariados_{t-1}$ sobre ΔPIB_t | 78



– ¡Padre, tengo hambre! – se lamentó aquí Barroso –
¡El señor ministro me ha robado la canasta familiar!
– No llores, cachorro – lo alentó Barrantes –
el señor ministro te dará una jugosa teoría
sobre la estabilidad monetaria.

Leopoldo Marechal – Megafón o la guerra.

Resumen

El presente trabajo busca discutir de manera crítica y radical con las posturas neoliberales acerca del proyecto de Reforma Laboral en Colombia (PL 166). Para eso se realizará:

- 01** — Una crítica teórica a las bases teóricas de la teoría neoclásica y marginalista, la cual es la fuente de inspiración de la doctrina neoliberal y su afán de desregulación de los mercados y de la realidad económica.
- 02** — Un diagnóstico del panorama del mundo laboral contemporáneo y de la estructura económica de la economía colombiana a lo largo de la historia.
- 03** — Se analizarán algunos artículos específicos de la Reforma Laboral para estudiar el efecto que tendrán sobre los costos laborales de una empresa. En la misma tercera sección se analizará el contrato de aprendizaje partiendo de una búsqueda internacional de sus diferentes acepciones y particularidades en otros países, seguido a esto se caracterizarán los costos asociados al contrato de aprendizaje sin la Reforma y con la Reforma, de manera que se considerarán también escenarios de diferentes montos para la aplicación de la monetización del contrato de aprendizaje de manera que exista un incentivo para la contratación de aprendices, en vez de un incentivo para la monetización de la cuota de aprendices.
- 04** — Se revisará la literatura internacional existente acerca de los procesos de reformas laborales buscando encontrar evidencia o no de sus efectos para la generación de empleo.
- 05** — Se estudiará y se discutirá con la reacción neoliberal a la propuesta de Reforma Laboral del Gobierno Nacional, es decir, que se enunciarán los principales resultados de algunos estudios de la tecnocracia institucional y empresarial que se oponen a dicho proyecto, como es el caso de la ANDI, ACOPI, el Banco de la República, entre otros, remarcando que dichos estudios se encuentran evidentemente sesgados por una teoría no solo irreal sino equivocada en todos sus aspectos teóricos y que perseverar en dichas equivocaciones no es sino producto de la ideología y de la falta de honestidad intelectual.
- 06** — Se proponen una serie de enfoques alternativos para entender el efecto de los salarios sobre el crecimiento económico y la tasa de crecimiento de la inversión, dónde se pondrán a prueba diferentes modelos econométricos para encontrar relaciones de corto y largo plazo y de causalidad entre las variables, soportando la idea de que la Reforma Laboral es deseable por sus efectos sobre la distribución del ingreso y el crecimiento económico.
- 07** — Finalmente, se concluye este documento con una leve discusión acerca del carácter de la política pública.

01

Introducción



La Crítica Teórica como el Punto de Partida
La Teoría Económica de la Informalidad y el Desempleo
La Política Pública de la Informalidad y el Desempleo
El Marginalismo de la Informalidad y el Desempleo
Las Críticas del Capital y de la Ley de Say
La Economía Política del Pleno Empleo



LA CRÍTICA TEÓRICA COMO EL PUNTO DE PARTIDA

La posición dominante de los economistas, opinólogos profesionales e incluso algunos tecnócratas profesionales, sostiene que la contratación de trabajadores depende de los costos asociados a la contratación; esto es, se cree que los costos laborales son los que determinan el nivel de empleo. Por lo que, si un trabajador es muy costoso para las empresas, estas optarán por despedirlo o no contratarlo, ya que esto reduce su margen de ganancia y por lo tanto el incentivo para contratar.

Esta visión microeconómica se pretende generalizar para la totalidad de la economía, de manera que el nivel de empleo de la economía en su conjunto va a estar determinado por los costos laborales de las empresas. Por lo que un incremento de estos costos laborales generará un incremento del desempleo o de la informalidad, ya que los "emprendedores" del sector informal preferirán mantenerse por fuera de las normas formales laborales para abaratar sus costos y los demás trabajadores deberán rebuscarse en los espacios de la economía popular.

Así las cosas, lo que está detrás de esto es la teoría económica marginalista-neoclásica. Que plantea la existencia del mercado laboral y su equilibrio determinado por la intersección entre las curvas de demanda de trabajo y oferta de trabajo. Una teoría ampliamente discutida en los planos teórico y empírico durante casi un siglo desde las críticas del capital de Cambridge que tuvieron lugar en la década de 1950. De esta manera, pretendemos desarrollar los principales postulados de la teoría marginalista neoclásica sobre la teoría económica y, eventualmente, sus principales efectos sobre la política económica.

LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA INFORMALIDAD Y EL DESEMPLEO

La teoría económica neoclásica marginalista comprende la informalidad y el desempleo como fenómenos producto de la ineficiencia de los mercados laborales para alcanzar un ajuste de pleno empleo, tradicionalmente se alega que la culpa de estas ineficiencias son consecuencia de la intervención estatal a través de la legislación laboral. La “misión de empleo” para Colombia del año 2021 resume concretamente esta visión de la tecnocracia colombiana:

*También conviene apuntar que no toda la informalidad laboral resulta del incumplimiento de la ley. De hecho, como en un momento dado alrededor de 36 % de los trabajadores se ocupan por cuenta propia, y como los ingresos de 71 % de estos son inferiores a un salario mínimo, **parte de la informalidad laboral en Colombia es producto de las exclusiones que hace la ley.** Una situación similar ocurre con los trabajadores dependientes que trabajan pocos días al mes y no contribuyen a la seguridad social, porque sus ingresos son inferiores a un salario mínimo mensual; si bien en este caso resulta ambiguo si su estatus informal es producto de un acto ilegal. De hecho, solo 17 % de los trabajadores informales en Colombia son dependientes con ingresos superiores a un salario mínimo al mes, y en este caso es claro que su estatus informal resulta de la inobservancia de la ley por parte de las empresas contratantes. Sea cual sea la motivación, al dejar expuestos a muchos trabajadores de bajos ingresos a riesgos graves como la invalidez, la pérdida de ingresos o la pobreza en la vejez, la seguridad social contributiva adquiere un carácter excluyente y regresivo, y conlleva al desarrollo de mecanismos paralelos de protección que no ofrecen beneficios equivalentes y generan problemas sustantivos, como se abunda más adelante (Levy et al., 2021, p.9; subrayado propio).*

Y continúan más adelante:

*El análisis de la Misión indica que la alta informalidad y el tamaño pequeño de la mayoría de las empresas que caracteriza a Colombia reduce la eficacia redistributiva del salario mínimo y genera disyuntivas difíciles de política pública. Si bien ayuda a los trabajadores de bajos ingresos cuando obtienen un empleo formal, **su nivel actual dificulta que otros puedan acceder a la formalidad, en particular aquellos que tienen ingresos aún menores.** La disyuntiva es doblemente indeseable porque, al final de cuentas, el número de trabajadores que se beneficia del salario mínimo es menor al número que tiene fuertes dificultades en el mercado de trabajo a raíz de él. Conviene recordar aquí que la mayoría de los trabajadores colombianos trabajan por cuenta propia en empresas unipersonales, donde su ingreso es volátil y no está atado al salario mínimo.*

*En paralelo, debe tenerse en mente que las empresas en Colombia son muy heterogéneas. Sin duda, hay algunas muy grandes, que pueden obtener rentas porque tienen poder de mercado en el mercado laboral y pueden sufragar un salario mínimo alto sin afectar sus contrataciones; y cuyos dueños con toda probabilidad tienen ingresos superiores al de sus trabajadores, en algunos casos de forma muy sustancial. En esos casos, el propósito redistributivo del salario mínimo se alcanza. Pero hay otras empresas, la inmensa mayoría como lo indican los datos de la tabla 2, que son sumamente pequeñas y que, **dado el nivel actual del salario mínimo, no pueden sufragarlo, refugiándose en la informalidad y procurando ser pequeñas para no ser sancionadas por la autoridad.** Un alto salario mínimo en contextos de alta informalidad y fuerte heterogeneidad en la estructura empresarial es poco eficaz como instrumento redistributivo y ahonda el problema de acceso a la seguridad social (Levy et al., 2021, p. 20; subrayado propio).*

Así las cosas, este análisis normativo implica que los trabajadores informales son aquellos que desean rehuir de las legislaciones laborales para mantener un determinado nivel de rentabilidad y que aquellos informales son aquellos que se encuentran desempleados o subempleados porque el salario mínimo impide su inserción en el mercado laboral formal.

De la misma forma se realiza el análisis respecto al desempleo; se debe a un mercado de trabajo que se encuentra restringido para alcanzar niveles de pleno empleo debido a las restricciones sobre el mecanismo de precios. Esta noción normativa proviene del marco de análisis del equilibrio general Arrow-Debreu. En este mundo ideal de equilibrio general el desempleo es exclusivamente voluntario, en tanto los trabajadores que no trabajan toman esta decisión debido a que valoran más su tiempo de ocio que su tiempo de trabajo; por lo cual cualquier intento estatal de intervenir los mercados laborales en pro del capital generará ineficiencias que impidan la contratación de trabajadores que estaban dispuestos a trabajar al salario fijado por el mercado.

Generalmente, otra forma de estudiar el fenómeno de la informalidad desde el dualismo se hace a través de una teoría de dos sectores donde el sector informal se entiende como un sector que ha sido incapaz de insertarse a la lógica de producción económica formal, pero, en este caso, debido a la incapacidad del aparato productivo de proveer empleo para estos sectores, es decir, debido a una insuficiencia de los mercados. Por lo cual, la reducción de la informalidad dependerá de la transformación tecnológica de los sectores donde se encuentre esta mano de obra informal (ej. agroindustrialización), o de la creación de puestos de trabajo en diferentes sectores económicos formales que poco a poco puedan absorber esa mano de obra que se encuentra por fuera de la metrópoli productiva nacional.

Para esto se hace necesaria una mayor tasa de inversión pública y privada que permita la consolidación de otras industrias productivas en una determinada economía. No obstante, aquí se suele chocar con otro escollo de la teoría marginalista; y es que la inversión depende del ahorro en términos causales. Esto implica que la proscripción de política pública optará por la mantención de altas tasas de ahorro para, eventualmente, promover la inversión en industrias e infraestructuras. Así mismo, esta teoría sostendrá que la inversión depende de manera negativa de la tasa de interés (r) por lo cual una política que busque incrementar el ahorro dependerá del incremento de las tasas de interés para obtener un mayor ahorro agregado en la economía y, en un segundo período, una mayor inversión en la economía.

Estas posiciones demuestran que los fenómenos de la informalidad y el desempleo remiten directamente a la estructura propia de una economía. También remiten directamente a sus mercados laborales y a sus mercados de crédito y a sus respectivas condiciones o restricciones sobre el mecanismo de precios. Esta descripción, al ser eminentemente normativa, nos lleva a propuestas de política pública sobre los mercados laborales y sobre la estructura de la economía, incluso sobre la educación superior y sus contenidos con tal de promover la inserción o la eliminación de dicho sector informal.

Estas propuestas de política pública pueden formularse desde diferentes marcos teóricos no necesariamente marginalistas, no obstante, la economía marginalista, al ser la hegemónica en las universidades y en los gobiernos promueve la aplicación de muy específicas acciones de política económica que se basan en la obtención de dicho óptimo en el mercado laboral, es decir, a través de la eliminación de las restricciones sobre el mecanismo de precios o a través de la promoción del ahorro nacional.

LA POLÍTICA PÚBLICA DE LA INFORMALIDAD Y EL DESEMPLEO

La política pública de la informalidad y el desempleo se fundamenta en la teoría neoclásica marginalista, la cual indica que las ineficiencias económicas se deben a una equivocada intervención estatal sobre la economía. En el caso del mercado laboral, como una intervención sobre el mecanismo de precios a través de la imposición de un salario mínimo y a través de una legislación laboral que incremente los costos laborales (seguridad y protección social). Aquí es dónde la teoría marginalista postulará la paulatina flexibilización de dicha legislación y propondrá la eliminación de la legislación laboral que implique mayores costos de contratación para los capitalistas.

En este sentido, la legislación y el avance de gobiernos reaccionarios tienden a promover la eliminación de los convenios colectivos del trabajo, de la seguridad social y de los salarios mínimos. También, se promueve la privatización de los esquemas de seguridad social como manera de solucionar las asignaciones ineficientes del mercado debido a la naturaleza pública o colectiva de estos organismos, por ejemplo, la privatización de los regímenes pensionales y de salud.

Estas privatizaciones corresponden con una disputa económica por el excedente económico, sobre todo aquel representado a través del papel del Estado a través de la política social o a través de la política pública y la provisión de servicios públicos. Al respecto Giraldo (2022) hace referencia directamente a ese fenómeno:

La disputa por el excedente social en torno a la finanza pública tiene que ver también con las privatizaciones, ya que muchos pagos que la sociedad le hacía al Estado mediante la modalidad de impuestos, contribuciones, tarifas o precios por el pago de servicios públicos, ahora van a monopolios privados. Esto se observa, por ejemplo, en las privatizaciones de la seguridad social (salud y pensiones), de los servicios públicos domiciliarios (electricidad, agua, aseo, comunicaciones, gas natural) y las concesiones de infraestructura a los privados, quienes se atribuyen la potestad de cobro de peajes y derechos de uso (p.33).

La manera de abordar la noción de la informalidad por la teoría económica se basa en una definición que la comprende como residuo de lo formal, es decir, como aquello que "no es formal". Con esto en mente, el criterio utilizado para definir "lo formal" determinará, por definición, lo "no formal". Entonces, en Colombia se utilizan dos definiciones; que la formalidad está definida por la cotización al sistema de seguridad social en pensiones y, por el tamaño de la unidad productiva, donde aparece la noción del "cuenta propia" como parte de la economía informal al tener una unidad productiva de mínimo tamaño.

No obstante, esta definición tiene implicaciones de política pública, en tanto el hecho de que la informalidad sea tratada como un remanente, significa que se trata de un desbalance que, con la política económica adecuada, será reducido. Es decir, no se trata de una categoría autónoma que implique la existencia de un sujeto social concreto, cuyas reivindicaciones sobre el excedente económico y sobre la producción conjunta sean válidas o conocidas dentro de la estructura económica.

De esta misma manera, la política pública se enfoca en el problema de la inserción laboral del sector informal a través de programas de emprendimiento y política social asistencialista, de manera tal que el informal debe procurarse

un cuentapropismo formal que le permita acceder a los instrumentos de crédito del gobierno y, de esta manera, consolidar su iniciativa productiva. Es decir, una formalización del cuentapropismo.

Por otro lado, la política social asistencialista impide la consolidación de cualquier ascenso social, ya que se mantienen los programas de subsidios muchas veces al límite de la subsistencia, generalmente condicionados a la concreción de algunos objetivos específicos por parte de las poblaciones focalizadas asociados a determinados niveles de estudios, alimentación de los infantes, entre otros. Una especie de conductismo estatal.

Desde un punto de vista macroeconómico, la reducción de la informalidad y el desempleo pasará también por el incremento de las tasas de ahorro de la economía, buscando promover la inversión en el largo plazo. Esto parte de la noción marginalista que identifica una causalidad del ahorro a la inversión, por lo que la tasa de interés será su variable de ajuste fundamental. Esto se acompañará por una muy restrictiva política monetaria y fiscal de los gobiernos, aduciendo que el ahorro es la variable fundamental de la economía, llegando a promover cursos de educación financiera en instituciones educativas públicas y privadas, pues el problema de una baja tasa de ahorro agregada puede solucionarse con una modificación de las decisiones individuales de ahorro o consumo.

EL MARGINALISMO DE LA INFORMALIDAD Y EL DESEMPLEO

Sin embargo, estas generalidades parten de la naturaleza del análisis marginalista, cuyas particularidades analizaremos en la siguiente sección; buscando dar cuenta de las razones profundas de dichas explicaciones y de la coherencia o no de este corpus teórico.

La teoría marginalista neoclásica se hace llamar heredera de los economistas clásicos, pues retoma varios de sus planteamientos acerca del desenvolvimiento de los sistemas económicos. No obstante, un análisis más concreto permite discernir que la economía neoclásica se aleja ostensiblemente de los postulados clásicos, empezando por su noción de lucha de clases, por su formulación de los precios naturales, por la naturaleza del crecimiento económico, entre otros. Así, los neoclásicos han malinterpretado buena parte de la teoría económica neoclásica empezando, de manera fundamental, por la Ley de Say.

La ley de Say aparece como un resultado necesario del pleno empleo de factores de producción, este pleno empleo depende de la capacidad de la teoría de justificar una tendencia hacia dicho equilibrio. Esta tendencia depende del

“efecto sustitución” que, asumiendo la existencia del factor capital, plantea una relación negativa entre tasa de interés y el factor capital, y una relación negativa entre los salarios y el trabajo; fundamentando las elecciones de técnicas que combinan capital y trabajo en las empresas, lo cual permite sustituir trabajo por capital o viceversa dependiendo del precio de cada factor y, así, alcanzar el pleno empleo de factores. Esto permite el intercambio de capital por trabajo, y viceversa, en orden de alcanzar un nivel determinado de producto. El efecto sustitución es el principal mecanismo de atracción hacia el equilibrio y hacia la plena utilización de la capacidad productiva del sistema como posición estable de largo plazo. Por ejemplo, en el marco del equilibrio general, la maximización de beneficios de las empresas permite formular funciones de exceso de demanda de factores que dependa negativamente de su precio, por ende, si se da una caída en el salario, se generará una transición de las empresas hacia técnicas más trabajo-intensivas (Álvarez et al, 2007).

Así las cosas, se deben reconocer los aspectos fundamentales de la teoría neoclásica como la base de buena parte de las afirmaciones de los tecnócratas, académicos, organismos internacionales, opinólogos y gobiernos, cómo se verá y se discutirá más adelante. Estos son:

- El trabajo y el capital son factores de producción que se distribuyen de acuerdo con la función de producción de las empresas y su proceso de maximización de beneficios.
- El trabajo y el capital pueden combinarse de diferentes maneras para alcanzar un nivel determinado de producto.
- El efecto sustitución garantiza el equilibrio en la teoría neoclásica pues garantiza la plena utilización de la capacidad productiva como posición estable de largo plazo.
- La demanda no tiene ningún rol en el proceso económico. El nivel de producto se determina por las condiciones de la oferta.

El efecto normativo de estas propiedades radica en que, si en la realidad no se llega a posiciones de equilibrio con pleno empleo de factores, se debe a restricciones exógenas en los precios (Fiorito, 2008). De aquí se desprende que:

- La existencia de informalidad (o su incremento) es producto de los sobrecostos laborales en los que incurren empresarios y trabajadores al vincularse en el sector formal.
- La existencia de desempleo (o su incremento) es producto de las regulaciones laborales de contratación y de la existencia del salario mínimo.

La idea detrás de la Ley de Say como es utilizada en la escuela clásica es que cualquier nivel de producción puede sostenerse de manera persistente. O cualquier nivel de ahorro se sostiene a partir de la creación de un nivel de

inversión. Ello es resultado de identificar como si fueran lo mismo a las decisiones de ahorro e inversión: el que no consume ahorra, y por lo tanto invierte. La Ley de Say aparece así como un axioma que no tiene una verdadera justificación. Y su alcance depende de la validez que tiene el axioma. Además, como no es un axioma que tiene implicancias respecto a otros elementos de la teoría clásica (la distribución, por ejemplo), bien puede prescindirse de él.

En la teoría neoclásica, en cambio, la Ley de Say no es un supuesto, es un resultado que depende de la posibilidad de justificar la tendencia al pleno uso de los factores. No es un axioma sino un resultado necesario, del que no puede prescindirse. Estrictamente, en la teoría neoclásica no vale la Ley de Say en el sentido que le dan los clásicos, porque no todo nivel de producción es sostenible de manera persistente. Únicamente lo será aquel compatible con el pleno uso de los factores.

Por esta razón, es necesaria la persistencia de la plena utilización de factores para la teoría neoclásica marginalista, en tanto así se garantiza el equilibrio y el cumplimiento de la Ley de Say, que es lo mismo que la causalidad del ahorro a la inversión. Pues la inversión se relaciona negativamente con la tasa de interés y el ahorro de manera positiva con ésta. Lo cual requiere necesariamente de una curva de demanda de capital bien comportada que, dado caso no se cumpla, impide la existencia de decisiones de ahorro o de inversión en la economía.

Desde esta posición marginalista, la solución a la informalidad y el desempleo se sustenta en permitir ese ajuste fundamental de las técnicas de producción y de las decisiones ahorro-consumo-inversión en el corto y largo plazo; eliminando cualquier restricción sobre el mecanismo de ajuste de los precios y garantizando la existencia de curvas con pendiente negativa de demanda de insumos.

LAS CRÍTICAS DEL CAPITAL Y DE LA LEY DE SAY

En esta sección se busca criticar a profundidad la teoría marginalista neoclásica, dónde el sector informal y el desempleo se asocian a la falta de flexibilidad del mercado de trabajo, es decir, a restricciones exógenas sobre los precios; que pueden ser, cómo ya se vio, de carácter político, social, económico, entre otras. Así las cosas, se realizará una crítica sobre los principales postulados de esta teoría y por qué ha sido rebatida satisfactoriamente desde los debates del capital de Cambridge.

Las controversias de Cambridge consisten en una serie de discusiones que tuvieron lugar entre economistas de la Universidad de Cambridge (Inglaterra) y economistas del MIT (en Cambridge – EE. UU.), en las cuales se discutieron y

controvirtieron aspectos teóricos de la teoría económica neoclásica que, hoy, han sido malentendidos e ignorados por los economistas. Estas discusiones se fundan con la crítica de Robinson (1953-54) donde se critica la existencia de una medida homogénea del capital que permita referirse a una determinada "cantidad de capital", pues la agregación de este requiere el previo conocimiento de la tasa de ganancia, incurriendo en un razonamiento circular. Este razonamiento escapa a la lógica neoclásica que postula la existencia de una relación inversa entre tasa de ganancia y cantidad de capital. Con este artículo fundador, se daría pie a las llamadas controversias del capital, que vendrían a ser profundizadas en el futuro por diferentes economistas heterodoxos y economistas neoclásicos que se hallaban, fundamentalmente, prestos a la discusión y al debate.

En este sentido, el profesor Samuelson (1962) respondería proponiendo una función de producción "surrugada", que permitía la combinación y alternación de infinitas técnicas de producción para confeccionar un único bien (de capital y consumo, simultáneamente); también, Champernowne (1953-54) buscaría dar una respuesta similar al problema señalado por Robinson, postulando la creación de un índice en cadena de la cantidad de capital que en apariencia solucionaría los problemas de agregación. A la vez que Solow (1963) sostendría que la tasa de ganancia puede ser calculada sin medir el stock de capital.

No obstante, al respecto de la postura de Solow, Denison (1964) mostraría que esto es imposible, pues incluso en el caso más simplificado de un bien de capital y un período, sería necesario conocer una medida de capital para garantizar su correcto ajuste a los movimientos en la inversión y en la tasa de ganancia. Adicionalmente, respondiendo a Samuelson, los profesores Garegnani (1970) y Pasinetti (1966) demostrarían que la función de producción surrugada supone que todas las técnicas productivas operan con la misma intensidad de capital, lo cual elimina la contemplación de los efectos de cualquier cambio en la distribución. Esto significa que la función de producción agregada de Samuelson carece de cualquier capacidad explicativa de la situación de distribución en la economía, pues, por un lado, es posible que a medida que se incrementa la "intensidad de capital", la tasa de ganancia crezca y, por el otro, la igualación entre tasa de interés y productividad marginal no sería sino un caso particular y casual de la dinámica económica (Álvarez et al, 2007), muy alejado de las pretensiones generales de la teoría económica.

Así las cosas, con el debate ya planteado, cobra relevancia la postura de Keynes (1936) expuesta en su "teoría general del interés, la ocupación y el dinero", donde sostendría que el estado "natural" de las sociedades capitalistas es una situación de subutilización de la capacidad productiva y de permanente subempleo (debatiendo con los postulados neoclásicos de pleno empleo de factores a través del mecanismo de mercado). Afirmación que se complementaría con el gran aporte de Piero Sraffa (1960) en su libro

“Producción de mercancías por medio de mercancías” a partir del cual el mismo y, autores como Pasinetti (1977), Steedman (1985) y Pierangelo Garegnani (1978), fortalecerían la crítica a la teoría neoclásica.

En principio, estos debates dieron fruto a la inoperancia de cualquier conceptualización del capital como factor de producción agregado gracias a los resultados de Sraffa (1960) de “regreso de técnicas” (reswitching) y “reversión del capital” (capital reversing). Fundamentalmente, la crítica de Sraffa demuestra la incoherencia lógica de la teoría neoclásica (Fiorito, 2008) al sostener que no es posible definir una cantidad de capital (singular o agregado) independiente de las variables de distribución (tasa de ganancia).

Siguiendo la conducta maximizadora de las firmas, una tasa de interés baja (r_1) hace que éstas escojan una técnica de producción intensiva en capital (t_1), minimizando costos de producción. De esta forma, un incremento de la tasa de interés del capital a r_2 obliga a que las firmas cambien por una técnica menos intensiva en capital (t_2) dando cuenta, claramente, que la primera técnica no puede ser nuevamente escogida a una tasa de interés superior a r_2 . Ante esto, Sraffa (1960) sostenía que la técnica t_1 podía volver a ser escogida a tasas de interés superiores a r_1 , esto debido a que los bienes de capital son reproducibles y requieren de bienes de capital para su misma producción. Así, la técnica t_1 puede minimizar costos dada una nueva situación de precios y distribución, este efecto sería conocido como la regresión de técnicas, que demuestra la imposibilidad de generar una ordenación de métodos técnicos de producción como función monótona de la tasa de beneficio (Nieto, 2015). Además, dado el caso en que la técnica t_1 minimizara los costos de producción para tasas de interés mayores a r_2 , se elegiría la técnica t_1 y, se hace evidente, que la demanda de capital sería mayor a la técnica t_2 . Este último fenómeno es conocido como la reversión del capital.

El economista Paul Samuelson (1966, p. 571), usando el concepto austriaco del capital como tiempo, considera dos técnicas de producción (A y B) que producen champagne usando diferentes proporciones de trabajo y tiempo (es decir, el capital es trabajo pasado y por tanto tiempo). Para la técnica A, 1 de champagne es el resultado de la fermentación de 1 de brandy en t_1 que, a su vez, fue el resultado de aplicar 7 unidades de trabajo en t_2 . Con la técnica B, en cambio, 1 de champagne es el resultado de aplicar 6 unidades de trabajo en t_1 al vino que, a su vez, fue el resultado del proceso de maduración del mosto en t_2 y que, a su vez, fue producido con 2 unidades de trabajo en t_3 . Las ecuaciones de precios de equilibrio iguales al costo de producción son:

$$\text{Para la técnica A, } p = 7w(1 + r)^2$$

$$\text{Para la técnica B, } p = 2w(1 + r)^3 + 6w(1 + r)$$

Donde p es el precio del champagne, w es el salario y r es la tasa de interés.

Dado el valor de r , la técnica que es elegida es aquella en la que w es más alto. Cuando p es igual para las dos técnicas dado el mismo valor de r , las dos técnicas son competitivas (switching). Bajo la información técnica acá dada, se puede verificar que si $1 < r$ la técnica A es la elegida, mientras que si $0,5 < r < 1$ lo será la técnica B. Sin embargo, si $0 < r < 0,5$, la técnica A es elegida nuevamente. Este es el caso del "retorno de técnicas" Lazzarini (2011).

Este resultado implica que, a pesar de concebir al capital como tiempo de trabajo pasado, no existe una relación unívoca entre cambios en la distribución y cambios en la "intensidad factorial" implicada por las distintas técnicas. Lo mismo sucede si el capital es concebido directamente en valor pues el retorno de la técnica demuestra que la construcción de una curva de demanda de inversión en valor con respecto a la tasa de interés con pendiente negativa no es robusta.

Lorente (2019) sintetiza:

La discusión sobre el capital entre "los dos Cambridge" en los años 60 mostró que es posible el "retorno de técnicas", es decir, que una técnica preferida cuando la rentabilidad del capital es baja y desechada cuando ésta aumenta, podría volver a ser la preferida para una rentabilidad aún mayor. La aparente paradoja nace de que cada bien de capital debe ser, a su vez, producido con trabajo, materias primas y otros bienes de capital que pueden presentar "intensidades" de capital muy distintas de las medidas en la última etapa de producción de ese bien de capital (p. 74).

Ante estos devastadores resultados, la respuesta neoclásica buscó anclarse en el paradigma del equilibrio general como bastión capaz de resistir los embates de Cambridge. Sobre esto Hahn (1982), argumentaría que la crítica de los "neoricardianos" puede sostenerse dentro de los mismos postulados neoclásicos, intentando mostrar a la teoría de Sraffa (1960) como un caso particular de la teoría neoclásica y argumentando que en modelos de equilibrio de largo plazo microfundamentados la teoría neoclásica es teóricamente consistente. Este intento sería controvertido por Duménil y Lévy (1985) y por Petri (1999), donde ambos se encargarían de mostrar la incompreensión del profesor Hahn sobre la teoría sraffiana, pues omite la radical diferencia existente en la posición sobre la distribución, a saber, que mientras en la teoría neoclásica la misma se basa en la retribución a cada factor de acuerdo con su productividad marginal, en el enfoque sraffiano se basa en la pugna distributiva. En adición, el profesor Petri (1999), mencionaría también que el profesor Hahn no entendió la crítica sraffiana, pues este cree que la crítica de Sraffa parte de una función de producción agregada y menciona que a nivel microeconómico no existe ningún problema lógico; sin embargo, el profesor Petri señalará oportunamente como la crítica del capital sigue eliminando la coherencia lógica de la teoría del capital neoclásica; en tanto se asume la idea del capital como una magnitud de valor.

Ante esto, recordamos nuevamente que la posibilidad de ajuste de la teoría neoclásica se fundamenta sobre el mecanismo de la sustitución factorial, que requiere de la existencia de curvas de insumos bien comportadas (cantidad de un determinado insumo relacionada de forma negativa con su precio), este sería el tema central de toda la discusión. Así las cosas, con los resultados de las controversias de Cambridge, se derrumba el edificio teórico neoclásico a causa de la imposibilidad de garantizar el efecto sustitución, implicando una eminente falencia lógica reconocida por el propio Samuelson (1966):

"Si todo esto le causa dolores de cabeza a aquellos nostálgicos por las antiguas parábolas neoclásicas, debemos recordarnos que los académicos no nacen para vivir una fácil existencia. Debemos respetar, y valorar, los hechos de la vida" (p. 583, traducción propia).

Como consecuencia de todo esto desaparece el sustento teórico de la teoría neoclásica y desaparecen muchas de las prescripciones hechas por aquellos creyentes en la misma; lo que significa que, los programas de política que perseguían una flexibilización del mundo laboral carecen de cualquier rigurosidad técnica y no son más que propaganda ideológica sin ninguna validez conceptual. Entender esto y rechazar el dogmatismo académico de los neoclásicos nos permite pensar en nuevas perspectivas teóricas que, de mano con el pluralismo teórico, haga posible una mejor comprensión de los fenómenos económicos y, con esto, se mejoren las propuestas de política pública.

Pero, además hay otros enfoques supuestamente "liderados por demanda" (demand-led), en dónde algunos elementos de la Ley de Say se cuelan. Tal es el caso de algunos modelos export-led y profit-led. Muchos modelos para economías pequeñas y abiertas dan el mensaje de que se crece exportando (lo cual no puede ser cierto para todas las economías en su conjunto). De esta premisa, bajo la idea de que una economía pequeña toma los precios internacionales dados (lo cual es aceptable) dan un salto y asumen que ello implica la existencia de una curva de demanda infinitamente elástica para el país individual. Y de ahí concluyen, arbitrariamente, que todo exceso de producción doméstica puede ser absorbido pasivamente por demanda externa, ahí está la Ley de Say.

En los modelos "liderados por ganancia" (profit-led) la idea es que una tasa de ganancia mayor induce mayor inversión. La idea es que a mayor tasa de ganancia "aumentan" (como si se pudiera medir) los animal spirits y los empresarios invierten más. Si aceptamos esto queda preguntarnos ¿es sostenible? Recuerden que estamos hablando de crecimiento, no del ciclo económico. En su conjunto, los bienes de inversión son usados en la producción de bienes finales, si no hay mayor demanda de bienes finales lo que debe ocurrir más temprano que tarde es que los animal spirits eventualmente

disminuyan y vuelvan a su "nivel" inicial. La única manera de justificar su permanencia es suponer que el sendero de producción de bienes de inversión se valida en el tiempo con independencia de lo que ocurre con la demanda final, de alguna forma que no se explica. Como dice Kalecki, "los empresarios pueden hacer muchas cosas como "clase", pero no invierten como clase". Es decir, esa validación de la demanda no es otra cosa que meter por la ventana la Ley de Say.

Adicionalmente, el resultado de ausencia del mecanismo de sustitución factorial implica que no existe un "atractor" hacia el pleno empleo del sistema, lo cual desaparece la noción del producto "natural" o "potencial", razón por la que la inflación no puede ser entendida más como un "exceso de demanda" resultado de un producto real por encima de la senda del producto potencial sino que se trata, siguiendo el enfoque de Serrano (2001), de una expresión del conflicto distributivo (lucha de clases) a través de los costos de producción. Así mismo, se pone el acento en la demanda efectiva como el principal determinante del nivel de empleo.

Esta crítica de la Ley de Say nos permite desmontar buena parte de los argumentos de la teoría marginalista tradicional y algunas acepciones que se cuelean en teorías no necesariamente neoclásicas. En principio, las críticas del capital demuelen el edificio neoclásico y dejan en el aire buena parte de sus afirmaciones de política económica. En segundo lugar, la crítica nos ayuda a contemplar alternativas teóricas que vayan más allá del principio de ley de Say, por ejemplo, remitiéndonos al principio de la demanda efectiva.

Por otro lado, tenemos la visión del enfoque del excedente que nos menciona que Sraffa, así como los autores clásicos, asumió las cantidades como dadas. Por lo que no hay, por definición, relación con los rendimientos a escala. Un enfoque cuya importancia radica en que: 1) los precios dependen de la tecnología, la cual debe permitir la reproducción del sistema (incluyendo la fuerza laboral) y 2) la forma en que el excedente (lo que sobra más allá de las necesidades de reproducción) se divide entre clases. Eso significa que la distribución es conflictiva y determinada por factores que van más allá de la oferta y la demanda. Esto no tiene nada que ver con el marginalismo y permite reconocer la posibilidad de la existencia de un sistema que no se encuentra en equilibrio permanente.

LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL PLENO EMPLEO

Ahora, se continuará la discusión con una teoría que reniega de la Ley de Say y en cuyos principios fundadores se encuentran la subutilización de la capacidad productiva como un hecho estilizado de la economía capitalista, fundamentalmente, de las economías monetarias de producción.

Esta teoría nace con los desarrollos de Keynes (1936) pero había sido propuesta y estudiada previamente por lo Kalecki (1932, 1954) e incluso por Malthus (1798), quienes habían llegado a conclusiones similares sobre la necesidad de la demanda y su realización para el ajuste del sistema económico. En síntesis, Keynes se quejaría del rol eminentemente pasivo que se le asignó a la demanda por los clásicos y los neoclásicos, pues esta no es necesaria para el ajuste de los modelos, lo cual es reflejo de la ley de Say y la idea de que la oferta induce el ajuste de la demanda o que las decisiones de ahorro determinan las decisiones de inversión. Keynes postularía la idea de la demanda efectiva en el capítulo 3 de su teoría general, donde relacionaría los niveles de gasto de la economía con los niveles de empleo; determinando el producto a partir de los niveles de gasto y de demanda agregada. Esta idea iría en absoluta contravía de la ley de Say e implicaría que la demanda agregada es aquella que determina el nivel de producto y el ajuste de la capacidad productiva.

Otro resultado interesante de Keynes (1936) es que el nivel de empleo de la economía no dependería del mercado laboral, sino del resultado en el mercado de bienes y servicios, más concretamente, de la demanda agregada. Por lo que cualquier análisis que recayera sobre el mercado laboral para explicar el desempleo de la economía, se encontraría eminentemente errado. Así mismo, Keynes argumentaba que cualquier incremento de los salarios nominales implicaban un incremento igualmente proporcional en los precios de la economía, por lo cual el efecto sobre el nivel de empleo era nulo; razón adicional para desconfiar de cualquier noción de mercado laboral.

La teoría de la demanda efectiva de Keynes sería retomada por Harrod (1939) para construir una teoría del crecimiento económico que diera cuenta del doble carácter de la inversión como componente de la demanda agregada pero también como aquel que modifica la capacidad productiva. Este doble carácter de la inversión (efecto acelerador y multiplicador) y su relación con el crecimiento económico implicarían para Harrod un problema de inestabilidad del equilibrio al ser imposible la convergencia de las tasas de crecimiento de su modelo de manera estable y coherente en el largo plazo. No obstante, Serrano (1995) incluiría en el modelo de Harrod el incremento de los componentes autónomos que no generan capacidad para determinar una tasa de crecimiento que sea estable en el largo plazo.

Este modelo probó funcionar como foco estable en el largo plazo (Serrano, 2013), mostrando una posición estable de largo plazo alrededor de la cual se determinan otras variables de la economía como los niveles de empleo, la inversión, entre otros. Esta teoría solucionó el problema fundamental de Harrod y arrojó luces sobre los determinantes del crecimiento económico en el largo plazo, superando la ley de Say y colocando a la teoría de la demanda efectiva en el centro del análisis económico.

Por otro lado, este modelo reflejaría que no existe un trade off entre consumo e inversión, pues, se sostiene tradicionalmente por la teoría neoclásica, que el consumo debe reducirse para incrementar el ahorro y, por lo tanto, la inversión; es decir, una relación negativa en el largo plazo entre el consumo y la inversión. El modelo del supermultiplicador permite superar este debate al sostener que los incrementos en el consumo van de la mano con el crecimiento de la inversión a través de los efectos del multiplicador y del acelerador. En este modelo la parte de la inversión se incrementa, no por la reducción del consumo, sino porque el acelerador hace que la inversión se incremente, por un tiempo, más que proporcionalmente que la demanda final para adaptar la capacidad en bienes de capital para la tasa de consumo mayor en el largo plazo (Serrano, 1995). Es decir, esto es producto del carácter inducido de la inversión (Morillo, 2023).

El supermultiplicador sraffiano permite compaginar el análisis clásico del conflicto distributivo con la idea de la demanda efectiva esbozada por Keynes. Permite el análisis de economías en permanente desempleo o subempleo de factores y mostrando los diferentes mecanismos que guían el crecimiento económico en el largo plazo. No obstante, este crecimiento puede encontrar límites en la restricción externa de divisas, que aparece tras algún proceso de crecimiento económico acelerado, colocando un límite a cualquier proceso de desarrollo económico. Esto ha sido parcialmente estudiado por la teoría del supermultiplicador (Bhering, et al., 2019 & Dvoskin y Landau, 2022) y más concretamente por los desarrollos de Thirwall (1979). Claramente, esta restricción de divisas puede ser superada a través de procesos de industrialización que permitan la producción de bienes de capital en el país.

Lo que se propone bajo este marco de análisis es que, por un lado, el crecimiento económico se acelere a través del incremento de los gastos autónomos que no generan capacidad (como el gasto público) y, por el otro, que se genere un proceso de sustitución de importaciones que permita superar la restricción de divisas a través de la industrialización. Esto pasará por diferentes decisiones de política pública donde será necesario que el Estado genere criterios para definir una o varias industrias líderes, así como una política fiscal eminentemente expansiva que consolide un crecimiento económico atado a los incrementos de la demanda efectiva y, por lo tanto, a los niveles de empleo formal.

Atado a lo anterior, se pretende estudiar los efectos de un régimen de crecimiento wage-led, es decir, de una economía que crece ante mejoras en la distribución funcional del ingreso para los trabajadores. Para esto tomamos como base el trabajo de Bhaduri y Marglin (1990) que reformula la curva de inversión/ahorro (IS) y simula cambios exógenos en los salarios reales. El modelo distingue entre dos tipos de regímenes de crecimiento: liderado por los salarios (wage-led) y liderado por las ganancias (profit-led), según el efecto neto de un aumento de la participación salarial sobre la demanda agregada y el producto. Previamente discutimos los efectos de una visión profit-led, por lo cual, seguiremos los trabajos de Cómbita y Rodríguez (2020) y Alarco (2016) dónde se estima que el régimen colombiano es un régimen de crecimiento guiado por los salarios.

Por otro lado, caracterizaremos las reformas laborales a nivel internacional y su relación con la creación o no de nuevos empleos, caracterizamos el contrato aprendizaje y hacemos un repaso general de la presencia de éste a nivel internacional. Teniendo clara la discusión teórica entre el enfoque de la Ley de Say y el enfoque de la Demanda Efectiva, es necesario realizar una discusión de carácter teórico y empírico con los diferentes estudios publicados hasta la fecha de elaboración de este documento que buscan mostrar los efectos de la reforma laboral en la determinación del nivel de empleo y en la determinación de los niveles de crecimiento económico. Vale la pena recordar que las posiciones de instituciones como el Banco de la República se asientan en la teoría marginalista tradicional, la cual ha sido discutida previamente. Lo mismo ocurre para el caso de diferentes centros de pensamientos y organizaciones de empresarios como Fedesarrollo, la ANDI entre otros.

Después realizamos estimaciones de costos de carácter microeconómico y agregado para: a) efectos de la reforma sobre el contrato de aprendizaje y, b) artículos específicos que recaen sobre los costos laborales de las empresas. Tras lo cual, finalmente, se realizarán varias estimaciones de carácter econométrico acerca de los efectos de la reforma laboral sobre variables como el nivel de empleo, el crecimiento económico y se establecerán algunas relaciones sobre la disminución de la informalidad y la contratación de aprendices en el marco de la estructura productiva colombiana.

No obstante, lo inmediatamente siguiente será una discusión acerca de la evolución del PIB, del empleo y sus diferentes acepciones de carácter sectorial en la economía colombiana, complementando esto con un análisis histórico e internacional de las características del contrato de aprendizaje y su naturaleza en diferentes países del mundo. Finalmente, en la última sección se discuten los aportes en la literatura acerca de estudios sobre reformas laborales en el mundo y estudios con base en enfoques heterodoxos para entender el crecimiento económico y las mejoras en la distribución del ingreso

02

La estructura económica



Panorama del mundo laboral
Transformación histórica del PIB y su evolución sectorial
Evolución sectorial del PIB
Evolución del empleo
Evolución sectorial del empleo
Evolución de la capacidad instalada



EL PANORAMA DEL MUNDO LABORAL

Como se observa en la Tabla 1, que muestra los indicadores del mercado laboral en Colombia para los meses de enero a octubre de los años 2022 y 2023, para el total nacional la tasa global de participación aumentó en 0,6 %, al igual que la tasa de ocupación que tuvo un incremento del aumentó de 1,3 %; en línea con el resultado anterior, la tasa de desocupación disminuyó de 11,5 % en 2022 a 10,3 % en 2023 y la tasa de subocupación disminuyó en un 0.1 %.

Tabla 1. Tasa global de participación, tasa de ocupación, tasa de desocupación, tasa de desocupación: enero – octubre (2022-2023)

Tasas %	Total nacional		Total 13 ciudades y áreas metropolitanas	
	Enero - octubre 2022	Enero - octubre 2023	Enero - octubre 2022	Enero - octubre 2023
TGP	63,6	64,2	65,4	66,2
TO	56,3	57,6	57,8	59,3
TD	11,5	10,3	11,6	10,5
TS	8,3	8,2	7,6	7,8

Fuente: DANE, GEIH.

En relación con la población ocupada, desocupada y fuera de la fuerza de trabajo en Colombia para los meses de enero a octubre de los años 2022 y 2023, se observa que hubo un incremento de la población ocupada y un descenso de la población fuera de la fuerza de trabajo de cerca del 0,02 %.

Tabla 2. Población ocupada, desocupada y fuera de la fuerza de trabajo:
Enero – octubre (2022-2023)

Miles de personas	Total nacional		
	Enero - octubre 2022	Enero - octubre 2023	Variación absoluta
Población ocupada	21.943	22.741	+ 798
Población desocupada	2.844	2.608	-236
Población fuera de la trabajo	14.164	14.151	-13

Fuente: DANE, GEIH.

Ahora bien, con referencia a la población ocupada en Colombia según la rama de actividad económica a la que pertenecen, para los meses de enero a octubre de los años 2022 y 2023, la Tabla 3 muestra que, en alojamiento y servicios de comida es en donde se presenta la mayor variación absoluta, seguida por transportes y almacenamiento; en contraste, explotación de minas y canteras, y actividades financieras, son las dos ramas que muestran una variación negativa.

Tabla 3. Población ocupada según rama de actividad:
Enero – octubre (2022-2023)

Rama de actividad	Total nacional		
	Enero - octubre 2022	Enero - octubre 2023	Variación absoluta
Población ocupada	21.943	22.741	+ 798
Alojamiento y servicios de comida	1.478	1.645	+ 167
Transporte y almacenamiento	1.609	1.707	+ 98
Actividades artísticas, entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios	1.821	1.910	+ 89
Actividades profesionales, científicas, técnicas y servicios administrativos	1.710	1.796	+ 86
Administración pública y defensa, educación y atención de la salud humana	2.655	2.740	+ 85
Industria manufacturera	2.321	2.405	+ 84
Actividades Inmobiliarias	214	279	+ 65
Agricultura, pesca, ganadería, caza y silvicultura	3.239	3.292	+ 53
Comercio y reparación de vehículos	3.970	4.013	+ 43
Información y telecomunicaciones	379	405	+ 26
Construcción	1.536	1.555	+ 19
Suministro de Electricidad Gas y Agua	312	314	2
Explotación de Minas y Canteras	271	265	-6
Actividades financieras y de seguros	420	414	-6

Fuente: DANE, GEIH.

Acerca de la población ocupada según posición ocupacional en Colombia, desde enero hasta octubre de los años 2022 y 2023, se puede observar en la Tabla 4 que, los empleados particulares y por cuenta propia constituyen la mayoría de la población ocupada, y son las posiciones que tuvieron mayor variación absoluta. Sucede lo análogo para los jornaleros o peón y los empleados del gobierno.

Tabla 4. Población ocupada según posición ocupacional:
Enero – octubre (2022-2023)

Posición ocupacional	Total nacional		
	Enero - octubre 2022	Enero - octubre 2023	Variación absoluta
Población ocupada	21.943	22.741	+ 798
Empleado particular	9.327	9.875	+ 548
Cuenta propia	9.285	9.492	+ 207
Empleado doméstico	638	662	+ 24
Trabajador sin remuneración	436	460	+ 24
Patrón o empleador	624	638	+ 14
Empleado del gobierno	928	924	- 4
Jornalero o peón	684	668	- 16

Fuente: DANE, GEIH.

Ahora, en relación con la distribución de la población ocupada en Colombia según el rango de ingresos que reciben, desde enero hasta octubre de los años 2022 y 2023. La mayoría de la población recibe uno o menos de un salario mínimo mensual legal vigente (SMMLV), adicionalmente, la población que gana menos de un SMMLV creció un 2.3 %. La Tabla 5 también muestra que, únicamente el 8 % recibe más de 3 SMMLV para enero-octubre de 2023.

Tabla 5. Población ocupada según rango de ingresos (ganancias y salarios laborales).
Total nacional: Enero - octubre (2022 – 2023)

Distribución porcentual (%)	Total nacional					
	Menos de 1 smmlv	1 smmlv	Más de 1 smmlv a 2 smmlv	Más de 2 smmlv a 3 smmlv	Más de 3 smmlv	No informa
Enero - octubre 2022	44,8	17,6	21,9	5,4	7,3	3
Enero - octubre 2023	47,1	11,3	25,9	5,7	8	2, 1

Fuente: DANE, GEIH.

Finalmente, la Tabla 6 muestra los ingresos promedios (ganancias y salarios) de la población asalariada e independiente en Colombia para los meses de enero a octubre de los años 2022 y 2023. Según la tabla, el ingreso en pesos corrientes aumento para ambos casos, también se puede observar que, los asalariados los que perciben un ingreso promedio más alto.

Tabla 6. Ingresos promedios (Ganancias y salarios).
Total nacional: Enero – octubre (2022- 2023)

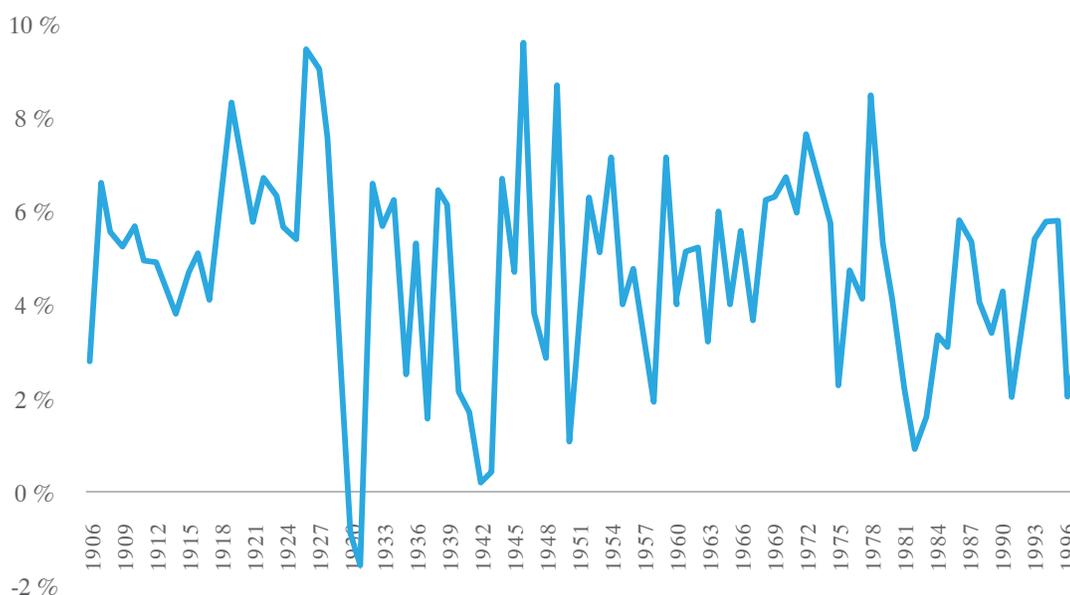
Pesos corrientes	Total nacional	
	Enero - octubre 2022	Enero - octubre 2023
Asalariados	1.636.880	1.860.365
Independientes	1.020.077	1.128.127

Fuente: DANE, GEIH.

TRANSFORMACIÓN HISTÓRICA DEL PIB Y SU EVOLUCIÓN SECTORIAL

La evolución del crecimiento del PIB real de Colombia desde 1906 hasta 1994 tiene un comportamiento de oscilatorio, lo cual se puede evidenciar en el gráfico 1 con los puntos de crecimiento más altos en años entre los años 1919, 1926, 1946 (mayor crecimiento 9,61 %), 1949 y 1978, 1995 y con unas drásticas caídas en años como 1931 (con un crecimiento del 1.6 %), 1942, 1950 y 1982. Estas fluctuaciones pueden deberse a diversos acontecimientos históricos, sociales, económicos y políticos que impactaron en el desempeño económico del país, tales como la Primera y Segunda Guerra Mundial, la Gran Depresión, el boom cafetero, el Frente Nacional, el conflicto armado interno, el auge petrolero, la apertura económica, la crisis de la deuda externa y la Constitución de 1991.

Gráfico 1. Crecimiento PIB real de 1906 a 1994



Fuente: Elaboración propia con base en GRECO (1999).

EVOLUCIÓN SECTORIAL DEL PIB

En cuanto a la evolución sectorial del PIB, la Tabla 7 muestra la composición del producto por actividades en Colombia, para los años 1925, 1945 y 1953 y las tasas de crecimiento medias entre 1925-1953 y 1945-1953; de donde se puede observar que el sector de minería tiene la segunda tasa de crecimiento más baja para el primer periodo, y en 1945-53 es el que menos crece junto con construcción; a estos dos sectores, les sigue agricultura con una tasa del 4.6 % para el primer intervalo y del 5.9 % entre 1945 y 1953. Por el contrario, los sectores de transporte, energía, comunicaciones y servicios públicos tienen las mayores tasas en ambos periodos. En cuanto al sector de comercio, finanzas y servicios públicos muestra tasas de crecimiento del entre el 6,1 % y 9 %.

Tabla 7. Colombia: Crecimiento y composición de la producción de los bienes y servicios

Rama de actividad	Composición del producto por actividades			Tasas medias de crecimiento	
	1925	1945	1953	1925-53	1945-53
Total	100.0	100.0	100.0	4.6	5.9
Agricultura y ganadería	58.8	47.0	36.9	2.9	2.7
Minería	1.5	3.7	3.7	8.1	5.7
Industria manufacturera	7.6	13.4	17.2	7.7	9.2
Industria artesanal	2.9	3.1	3.8	5.6	8.4
Construcción	2.6	6.1	4.8	7.0	2.7
Transporte	2.3	4.2	7.4	9.1	13.7
Energía, comunicaciones y servicios públicos	0.4	0.7	1.2	8.7	12.7
Gobierno	5.7	5.5	6.9	5.4	8.9
Comercio, finanzas y servicios	8.7	10.2	12.9	6.1	9.0
Ingresos personales por alquileres y rentas	9.5	6.1	5.2	2.3	3.8

Fuente: CEPAL (1957).

Desde el punto de vista de la composición del ingreso neto de diversos sectores y tipos de trabajo, la Tabla 8 contiene datos para el año 1953. Según la CEPAL (1957), el 58 % de los trabajadores y pequeños propietarios obtenían ingresos de la agricultura y la artesanía, pero recibían sólo el 31,5 % del ingreso nacional neto. Aunque el ingreso promedio de las familias de los trabajadores del café es más alto que el de otros sectores agrícolas y artesanales, representa sólo el 71,1 % del ingreso per cápita del país. habitante. Estos hogares representan sólo el 7,3 % de la población total de Colombia y reciben

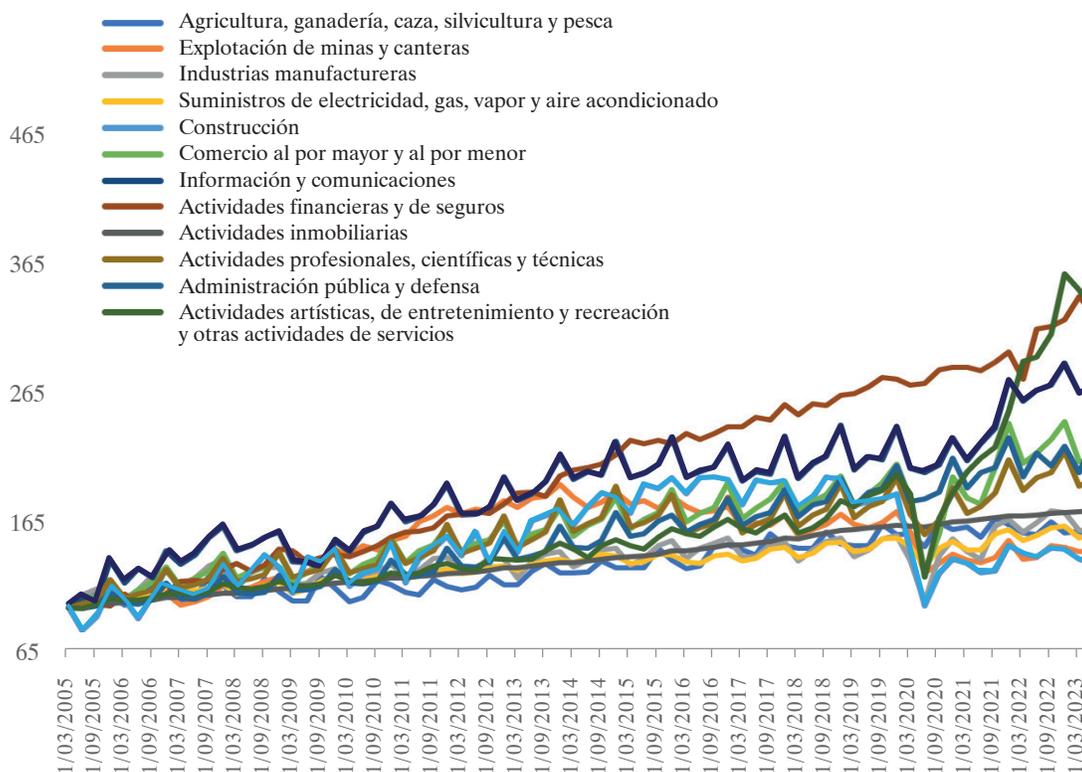
sólo el 5,2 % del ingreso nacional neto. El nivel de ingreso per cápita de las familias de trabajadores migrantes es bajo, principalmente debido a la utilización insuficiente de mano de obra, tierra, capital y otros recursos. Incluso si captaran todo el excedente de producción agrícola, sus ingresos aumentarían a sólo el 79,2 % del ingreso per cápita de la población de toda la economía. Además, la producción de café para el mercado mundial se basa en los bajísimos niveles de ingresos de las familias involucradas en el evento.

Tabla 8. Colombia: composición del ingreso nacional neto, por tipo de ocupación y actividad

Rama de actividad	Número de personas	Remuneración por habitante (Pesos)	Remuneración total	Remuneración por habitante (Índice: Total = 100)
Ingreso nacional neto, total	12,111	668	8,093	100.0
Familias de contribuyentes al impuesto de la Renta	555	5,923	3,287	886.7
Familias de obreros, operarios y pequeños empresarios	11,556	416	4,806	62.3
Agrícola cafetalero	884	475	420	71.1
Otros cultivos agrícolas	2,163	364	787	54.5
Ganadero	2,779	356	989	53.3
Minería, excluyendo petróleo	35	657	23	98.4
Petróleo	22	2,387	52	357.3
Minería artesanal	176	370	65	55.4
Manufactura	727	580	422	86.8
Industria artesanal	1,026	282	289	42.2
Construcción	415	441	183	66.0
Transporte y comunicaciones	365	515	188	77.1
Gobierno	453	1,024	464	153.3
Otros servicios	2,512	368	924	55.1

Fuente: CEPAL (1957).

Ahora bien, al observar datos más recientes del PIB y el dinamismo de los distintos sectores de la economía, el gráfico 2 muestra los datos del PIB por sectores desde el segundo semestre de 2005 hasta el primer trimestre de 2023.

Gráfico 2. PIB por sectores de 2005 a 2023 (Base 100=2005Q1)

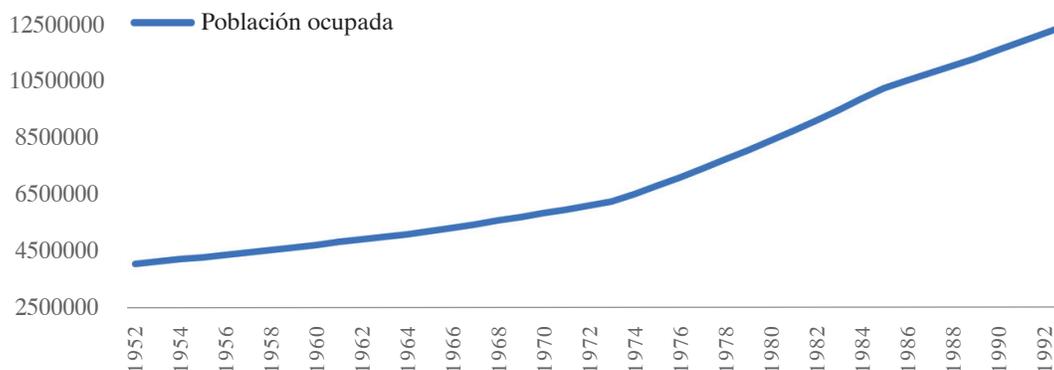
Fuente: Elaboración propia con base de datos del DANE.

El sector que mejor dinámica ha tenido desde el 2005 es el de actividades financieras y de seguros, seguida por información y comunicaciones. Sin embargo, con la pandemia por el COVID-19, el sector de actividades artísticas y de entretenimiento tuvo un repunte que empezó a disminuir a partir del segundo trimestre de 2023. En relación con la agricultura y la ganadería, son algunos de los sectores que ha presentado menor dinamismo en la economía, junto con suministro de electricidad y gas y el sector de explotación de minas y canteras, este último tuvo una dinámica creciente cercana al sector financiero, pero a partir del último trimestre de 2013 comienza a caer hasta llegar a ser el segundo más bajo en el primer trimestre de 2023, precedido por el sector de construcción, que tuvo la mayor caída con la pandemia; al respecto, el sector del comercio al por mayor y al por menor que también se vio afectado fuertemente, a partir del último trimestre de 2022 empieza a recuperarse.

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO

La población ocupada en Colombia desde 1952 hasta 1992, que se muestra en la gráfica 3, muestra un crecimiento sostenido en el tiempo, pasa de aproximadamente 4 millones en 1952 a cerca de 12.5 millones en 1992.

Gráfico 3. Población ocupada de 1952 a 1992



Fuente: Elaboración propia con base en Flórez (1998).

Con referencia a los últimos 8 años el gráfico 4 muestra la evolución de la población ocupada en Colombia desde el primer trimestre de 2015 hasta el primer trimestre de 2023, se puede observar que sigue manteniéndose la tendencia creciente, sin embargo, se observa una fuerte caída en 2020, debido a la pandemia por el COVID-19 y las medidas de confinamiento consecuentes. A partir del tercer trimestre de 2020, se evidencia una recuperación gradual de la población ocupada, que alcanza los niveles previos a la pandemia en el primer trimestre de 2023.

Gráfico 4. Población ocupada de 2015 a 2023



Fuente: Elaboración propia con base de datos del DANE.

EVOLUCIÓN SECTORIAL DEL EMPLEO

En cuanto a la evolución del empleo por sectores para los años 1925, 1945 y 1953, se observa que la población activa en Colombia ha experimentado cambios significativos en su distribución ocupacional a lo largo del tiempo (Ver Tabla 9). En 1925, la agricultura representaba el 69 % de la mano de obra, pero para 1953 esta proporción cayó un 15 %. Por otro lado, la importancia relativa de la industria aumentó, pasando del 3.4 % al 6.4 % durante el mismo período. Aunque aún pequeña, la mano de obra en la industria artesanal también creció. Con el proceso de industrialización y urbanización, la mano de obra empleada en el sector servicios también exhibe una tendencia creciente.

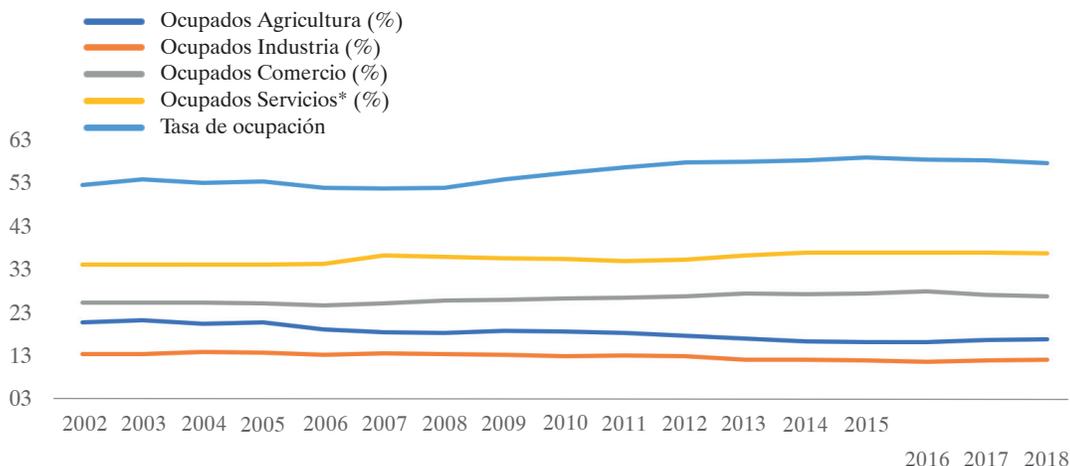
Tabla 9. Colombia: crecimiento de la población y su distribución por actividades económicas

	Distribución porcentual			Tasas medias de crecimiento	
	1925	1945	1953	1925-53	1945-53
Población total	100	100	100	2.1	2.2
Población activa	37.2	35.9	34	1.6	1.5
Población inactiva	62.8	64.1	66	2.3	2.6
Población urbana	23.2	34	42.7	4.4	5.2
Población rural	76.8	66	57.3	1.1	0.4
Población activa	100	100	100	1.6	1.5
Agropecuaria	68.5	59.9	53.8	1.4	1.7
Minería	1.6	2.1	2	2.5	0.6
a) Propiamente tal	0.4	0.5	0.5	0.3	-
b) Artesanal	1.2	1.6	1.5	2.5	0.6
Manufactura	3.4	5.2	6.4	4.1	4.2
Industria artesanal	7.9	7.3	8.5	2.1	3.5
Construcción	1.8	2.7	3.6	4.3	5.1
Transportes, comunicaciones y energía		2.5	3.2	-	4.9
Comercio y finanzas		5.8	6.4	-	2.8
Gobierno	16.8	2.4	3.7	-	7.2
Servicios		12.1	12.4	-	1.8

Fuente: CEPAL (1957).

Para años más recientes, a partir de 2002 se observa que el sector de servicios es el que tiene mayor población ocupada con cerca del 35.6 % en promedio, seguido por comercio y agricultura, quienes tienen en promedio 26 % y 18 %, respectivamente. El sector que tiene menor participación relativa es la industria, como se evidencia en el Gráfico 5.

Gráfico 5. Distribución porcentual de la población ocupada por ramas de actividad de 2002 a 2018



Fuente: Elaboración propia con base de datos del DANE.

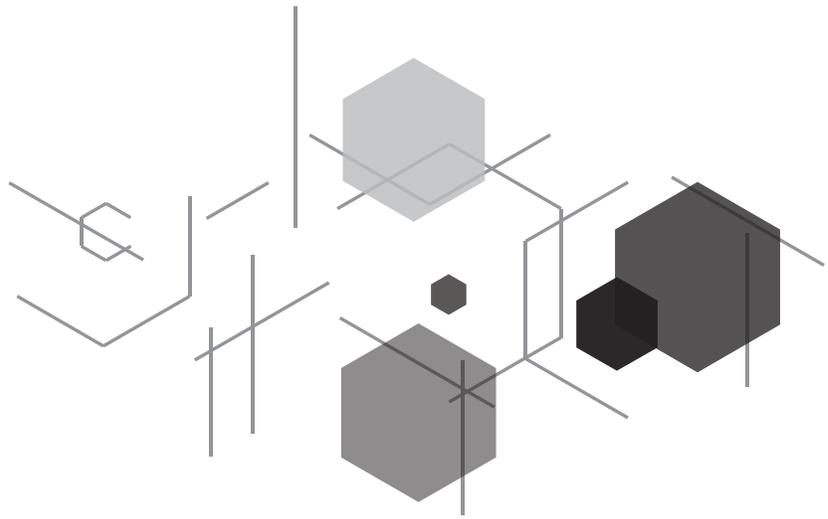
EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

La dinámica de la utilización en la capacidad instalada de la industria que muestra el gráfico 4 indica que hay variaciones estacionales, siendo los meses de mayo y noviembre los que registran los valores más altos. Por el contrario, los meses de febrero y agosto los registran los menores valores. Además, se observa que el uso de capacidad instalada en la industria ha experimentado algunos repuntes y caídas a lo largo del período analizado, por ejemplo, se observa que para 2020, a raíz de la pandemia, hay una drástica caída que, a partir de 2022, empieza a revertirse.

Gráfico 6. Utilización de la capacidad instalada en la industria mensual de 2010 a 2023



Fuente: Elaboración propia con base en Encuesta de Opinión Empresarial, Fedesarrollo.



Encuentre el análisis de algunos artículos específicos de la Reforma Laboral para estudiar el efecto que tendrán sobre los costos laborales de una empresa.

[CAPÍTULO 3 DEL LIBRO]

03

Costos asociados a la reforma laboral



Recargo dominical

Duración de la jornada laboral

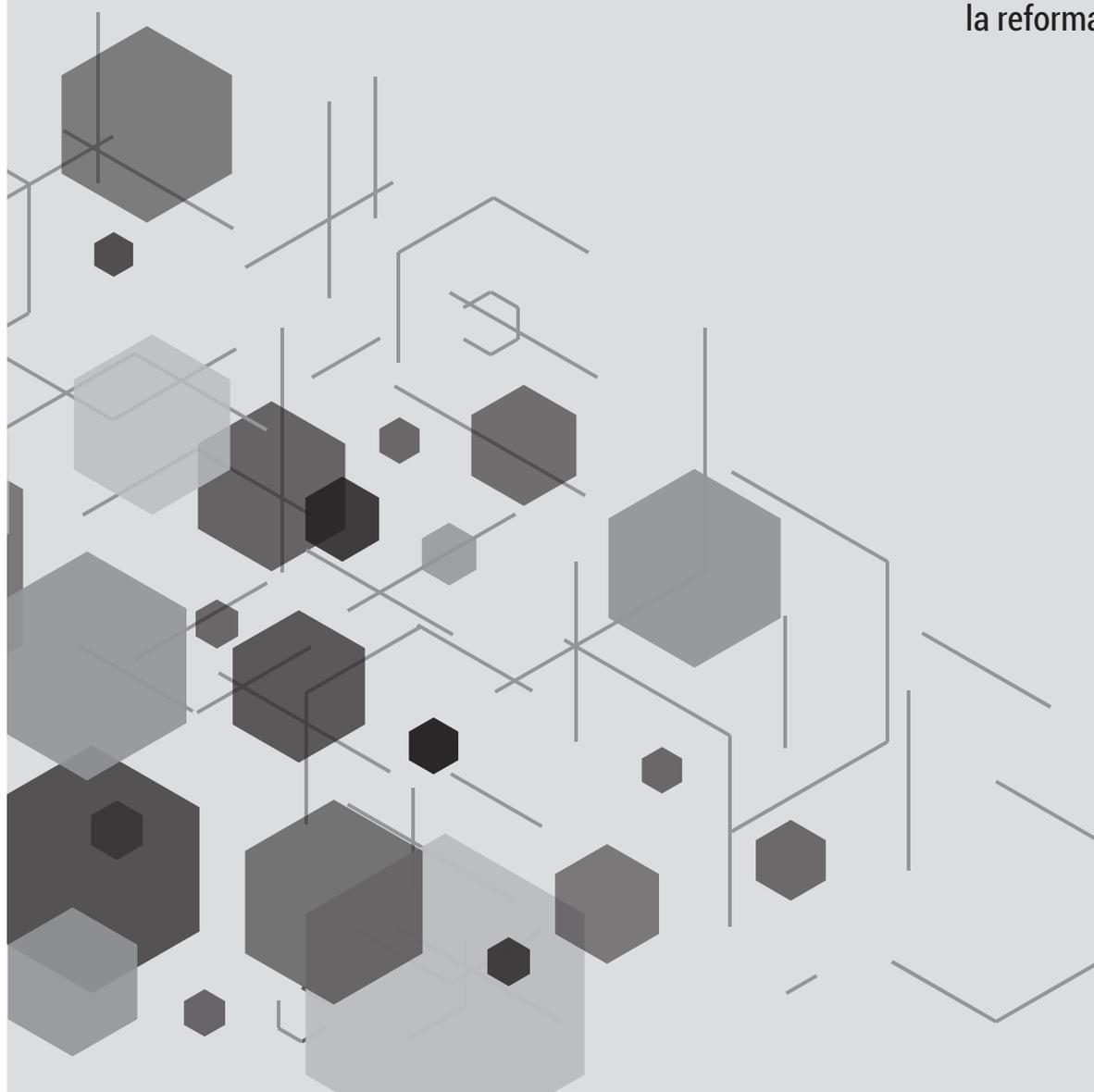
Recargo nocturno

Cambio en la indemnización por despido injustificado

El contrato de aprendizaje

Contratos de aprendizaje en diferentes países

Caracterización del contrato de aprendizaje en
la reforma laboral



En esta sección analizaremos los impactos sobre los costos de las empresas de la contratación laboral. En principio, debemos describir claramente los costos asociados a la contratación formal de un trabajador por un salario mínimo. El empleador debe pagar el salario mínimo (para 2023 de \$1.160.000), el auxilio de transporte (\$140.606 para 2023); en el componente de parafiscales, el 4 % del SMMLV para caja de compensación; en el componente de seguridad social, el 12 % de pensión y el porcentaje respectivo de ARL (riesgo 1 de 0,522 %, riesgo 2 de 1,044 %, riesgo 3 de 2,436 %, riesgo 4 de 4,350 % y riesgo 5 de 6,96 %); finalmente, para prestaciones sociales, asumiendo un trabajador que trabaja todo el año y difiriendo el pago de forma mensual, se paga 8,33 % por prima de servicios (considerando el SMMLV más el auxilio de transporte), 8,33 % por auxilio de cesantías (considerando el SMMLV más el auxilio de transporte), 1 % de intereses sobre cesantías y 4 % por concepto de vacaciones (considerando únicamente el SMMLV). Al respecto, se aclara que la Ley 1819 de 2016 en su artículo 65 exonera el pago de los parafiscales del SENA y del ICBF y del aporte a salud (el 8,5 %; diferente al 4 % que se le deduce al trabajador) a los empleadores por los trabajadores que devenguen menos de 10 SMMLV.

Tabla 10. Costo de un trabajador de salario mínimo

Sueldo	% Aporte	Valor
Salario mínimo		\$ 1.160.000
Auxilio de transporte		\$ 140.606
Subtotal		\$ 1.300.606
Aportes parafiscales		
Sena	No aplica	\$ 0
ICBF	No aplica	\$ 0
Caja de compensación	4%	\$ 46.400
Subtotal parafiscales		\$ 46.400
Seguridad social		
Salud	8,5%	\$ 0
Pensión	12%	\$ 139.200
Arl (Riesgo III)	2,436%	\$ 28.258
Subtotal seguridad social		\$ 167.458
Prestaciones sociales		
Prima de servicios	8,33%	\$ 108.340
Auxilio de cesantías	8,33%	\$ 108.340
Intereses sobrecesantías	1%	\$ 13.006
Vacaciones	4%	\$ 46.400
Subtotal prestaciones sociales		\$ 276.087
Costo total mensual		\$ 1.790.551

Fuente: Elaboración propia.

Este costo es sobre el cual debemos basarnos para analizar de manera correcta y rigurosa los efectos de la reforma laboral. En principio, la reforma laboral no modifica estos parámetros, por lo cual es necesario estudiar los efectos sobre los costos de la variación de tarifas de dominicales, horas extras y la modificación de la jornada laboral.

RECARGO DOMINICAL

El Proyecto de la Reforma Laboral se propone modificar el artículo 179 del Código Sustantivo del Trabajo, que establece lo referido al trabajo dominical y festivo, de forma que, el trabajo en domingo se remunerará con un recargo del cien por ciento (100 %) sobre el salario ordinario en proporción a las horas laboradas, el costo adicional generado por cada hora trabajada en un dominical sería de 1.234,04 pesos colombianos, con relación al pago por recargo dominical que se realizaría antes de esta modificación.

Tabla 11. Aumento en el costo por recargo dominical

Recargo dominical			
75 % (antes)	100 % (Reforma)	Aumento costo por hora trabajada en dominical	% aumento
\$ 8.638,3	\$ 9.872,34	\$ 1.234,04	14,29

Fuente: Elaboración propia.

Ahora, partiendo de un escenario en el cual un trabajador que devenga un (1) SMLMV y trabaja 1 dominical al mes, 7 horas al día en jornada diurna, el aumento en el costo asociado es:

Tabla 12. Aumento en el costo por cada dominical trabajado

Cambio en el salario mensual			
75 % (antes)	100 % (Reforma)	Aumento costo	% aumento
\$ 1.220.468,09	\$ 1.229.106,38	\$ 8.638,3	0,71

Fuente: Elaboración propia.

Es decir que, para el escenario planteando, se tendría un costo adicional del 0,71 %, equivalente a 8.638,30 pesos colombianos, con respecto a lo que se le pagaría al trabajador antes de lo propuesto en la reforma.

DURACIÓN DE LA JORNADA LABORAL

Contrario a lo dicho por Fenalco¹, entre otros oponentes a la Reforma Laboral, ésta no contempla modificación alguna de la jornada laboral, reducida gradualmente, a través de la ley 2101 de 2021, propuesto por el entonces senador Álvaro Uribe Vélez. La única especificación hecha por el Ministerio de Trabajo del gobierno de Gustavo Petro tuvo que ver con la jornada máxima diaria, dejándola en ocho horas, siguiendo las recomendaciones de la OIT. Por ende, es falso atribuir al aumento de los costos laborales relacionados con esa ley (pie de página), a la Reforma Laboral del actual gobierno².

¹ Véase:

[https://www.camara.gov.co/sites/default/files/2023-05/Concepto%20fenalco%20pl.%20367-23%20\(mayo%204-23,%2017-20%20H.\).pdf](https://www.camara.gov.co/sites/default/files/2023-05/Concepto%20fenalco%20pl.%20367-23%20(mayo%204-23,%2017-20%20H.).pdf)

² Estimados en un 11.09 %, equivalente a \$ 587,640.00 pesos sobre el salario mínimo legal vigente.

RECARGO NOCTURNO

Tabla 13. Aumento en el costo por el cambio en la jornada laboral nocturna

Recargo nocturno			
Desde las 9 p.m. hasta las 6 a.m. (Antes: 9 horas de recargo entre las 9 p.m. y las 6 a.m.)	Desde las 7 p.m. hasta las 6 a.m. (Reforma: 11 horas de recargo entre las 7 p.m. y las 6 a.m.)	Cambio costo recargo nocturno adicional (2 horas)	% aumento
\$ 59.974,47	\$ 73.302,13	\$ 13.327,66	22,22

Fuente: Elaboración propia.

Partiendo de un escenario en el cual un trabajador labora entre 2 pm a 9 pm en la semana (de lunes a sábado) se tendría que, de aprobarse la reducción de la jornada laboral, devengaría dos (2) horas de recargo nocturno al día, y, por lo tanto, se tendría un costo adicional del 6,9 %, equivalente a 79,965.96 pesos colombianos, con respecto a lo que se le pagaría al trabajador antes de lo propuesto en la reforma.

Tabla 14. Aumento en el costo del salario por doce (12) horas de recargo nocturno diarios

Recargo nocturno			
Desde las 9 p.m. hasta las 6 a.m. (Antes: 9 horas de recargo entre las 9 p.m. y las 6 a.m.)	Desde las 7 p.m. hasta las 6 a.m. (Reforma: 11 horas de recargo entre las 7 p.m. y las 6 a.m.)	Cambio costo recargo nocturno adicional (12 horas)	% aumento
\$ 1.160.000	\$ 1.239.965,96	\$ 79.965,96	6,89

Fuente: Elaboración propia.

CAMBIO EN LA INDEMNIZACIÓN POR DESPIDO INJUSTIFICADO

En conformidad con lo planteado en el Proyecto de Reforma Laboral, en relación con el cambio en la indemnización por terminación unilateral del contrato de trabajo sin justa causa, regulada por el art. 64 de Código Sustantivo del Trabajo, en la Tabla 15, se observa que, para los trabajadores que tengan contrato a término indefinido y devenguen un salario inferior a dos (2) SMLMV se genera un costo adicional, por ejemplo, para el caso de un trabajador que lleva un tiempo de servicio continuo superior a un (1) año y devenga un (1) SMLMV que sería del 10 %.

Tabla 15. Aumento en el costo por indemnización por despido injustificado**Indemnización por despido injustificado - Contrato a término indefinido****1. Trabajadores que devengan un salario inferior a dos (2) SMMLV**

Tiempo de servicio no mayor a un (1) año para un trabajador que devengue (1) SMMLV			Dos (2) años de servicio continuo para un trabajador que devenga (1) SMMLV		Costos	
Antes (treinta (30) días de salario)	Reforma (treinta (30) días de salario)	Cambio en el costo de la indemnización	Antes (veinte (20) días adicionales de salario sobre los treinta (30) básicos por cada uno de los años de servicio subsiguientes al primero)	Reforma (veinticinco (25) días adicionales de salario sobre los treinta (30) básicos del numeral 1, por cada uno de los años de servicio subsiguientes)	Cambio en el costo de la indemnización	% aumento
\$ 1.160.000	\$ 1.160.000	\$ 0	\$ 1.933.333,33	\$ 2.166.666,67	\$ 193.333,33	10

2. Trabajadores que devenguen un salario inferior a diez (10) SMMLV

Tiempo de servicio no mayor a un (1) año para un trabajador que devengue cinco (5) SMMLV			Dos (2) años de servicio continuo para un trabajador que devenga cinco (5) SMMLV		Costos	
Antes (treinta (30) días de salario)	Reforma (treinta (30) días de salario)	Cambio en el costo de la indemnización	Antes (veinte (20) días adicionales de salario sobre los treinta (30) básicos, por cada uno de los años de servicio subsiguientes al primero)	Reforma (veinte (20) días adicionales de salario sobre los treinta (30) básicos, por cada uno de los años de servicio subsiguientes al primero)	Cambio en el costo de la indemnización	% aumento
\$ 5.580.000	\$ 5.580.000	\$ 0	\$ 9.666.666,67	\$ 9.666.666,67	\$ 0	0

3. Trabajadores que devenguen un salario igual o mayor a diez (10) SMMLV

Tiempo de servicio no mayor a un (1) año para un trabajador que devengue diez (10) SMMLV			Dos (2) años de servicio continuo para un trabajador que devenga diez (10) SMMLV		Costos	
Antes (veinte (20) días de salario)	Reforma (veinte (20) días de salario)	Cambio en el costo de la indemnización	Antes (quince (15) días adicionales de salario sobre los veinte (20) básicos, por cada uno de los años de servicio subsiguientes al primero)	Reforma (quince (15) días adicionales de salario sobre los veinte (20) básicos, por cada uno de los años de servicio subsiguientes al primero)	Cambio en el costo de la indemnización	% aumento
\$ 7.733.333	\$ 7.733.333	\$ 0	\$ 13.533.333	\$ 13.533.333	\$ 0	10

Fuente: Elaboración propia.

Ahora bien, para el caso de los contratos a término fijo, en el caso en el que el trabajador devengue lo equivalente a 2 SMLMV, cuyo contrato es por un año y exista terminación unilateral del contrato de trabajo sin justa causa 15 días antes de lo pactado, el costo adicional generado es del 100 %, debido a que mínimo deber ser indemnizado por lo equivalente a 30 días de salario, considerando que, el tope mínimo establecido antes de la reforma era de 15 días, como se puede observar en la Tabla 16.

Tabla 16. Aumento en el costo por indemnización por despido injustificado

Indeminización por despido injustificado - Contrato a término indefinido

Trabajador que devengue lo equivalente a 2 SMMLV, cuyo contrato es por un (1) año, y terminan su contrato injustificadamente 15 días antes

Antes (el valor de los salarios correspondientes al tiempo que faltare para cumplir el plazo estipulado del contrato; o el del lapso determinado por la duración de la obra o labor contratada, caso en el cual la indemnización no será inferior a quince (15) días)	Reforma (el valor de los salarios correspondientes al tiempo que faltare para cumplir el plazo estipulado del contrato; o el del lapso determinado por la duración de la obra o labor contratada, caso en el cual la indemnización no será inferior a treinta (30) días)	Cambio en el costo de la indemnización	% aumento
\$ 1.160.000	\$ 2.320.000	\$ 1.160.000	100

Trabajador que devengue lo equivalente a 2 SMMLV, cuyo contrato es por un (1) año, y terminan su contrato injustificadamente 1 mes antes

Antes (el valor de los salarios correspondientes al tiempo que faltare para cumplir el plazo estipulado del contrato; o el del lapso determinado por la duración de la obra o labor contratada, caso en el cual la indemnización no será inferior a quince (15) días)	Reforma (el valor de los salarios correspondientes al tiempo que faltare para cumplir el plazo estipulado del contrato; o el del lapso determinado por la duración de la obra o labor contratada, caso en el cual la indemnización no será inferior a treinta (30) días)	Cambio en el costo de la indemnización	% aumento
\$ 2.320.000	\$ 2.320.000	\$ 0	0

Fuente: Elaboración propia.

Esto refleja los efectos sobre los costos asociados a la reforma laboral en los artículos esenciales referentes a los recargos dominicales, horas extra, reducción de la jornada laboral, indemnizaciones por despido injustificado y recargo nocturno.

EL CONTRATO DE APRENDIZAJE

El contrato de aprendizaje es una figura fundamental como política de empleo del Gobierno Nacional. En esencia, el contrato de aprendizaje promueve la contratación de aprendices principalmente del SENA para que continúen sus etapas de aprendizaje en una determinada empresa; de forma que adquieran las habilidades profesionales que solo la práctica puede otorgar.

Esta política concretamente impulsa la contratación de individuos que no han culminado sus etapas de formación para industrias específicas; no obstante, la deslaboralización de éste, con la reforma laboral de la Ley 789, implicó que los contratados a través de esta modalidad se encontraran precarizados ante la no cotización a seguridad social por parte de los empleadores; de manera que se elimina parte del vínculo laboral existente entre el empleador y los aprendices, de la misma forma en que se les remunera por debajo del salario mínimo (50 % o 75 %). Es decir, el contrato de aprendizaje es, hoy, una forma de precarización laboral aprovechando la flexibilidad del mismo, dicha deslaboralización afectó profundamente a los aprendices y a sus derechos laborales; por lo que es imperativo re-laboralizar esta forma de contratación y consolidar los incentivos necesarios para mantener los niveles de contratación de aprendices en Colombia.

EL CONTRATO DE APRENDIZAJE EN DIFERENTES PAÍSES

Considerando que, de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo, OIT (2023) el contrato de aprendizaje es aquel que pretende que los aprendices desarrollen las habilidades necesarias para incorporarse al mundo laboral por medio de un proceso de formación estructurado con algún tipo de remuneración o compensación financiera y, permite que, al final de su proceso, el aprendiz obtenga una cualificación reconocida; pero que, actualmente no existe una definición normativa que de uso común en todos los países (OIT, 2017a), se procede a revisar las particularidades que caracterizan este tipo de figura contractual en 9 países entre los que se encuentran para 7 países de Latinoamérica, 1 de Centroamérica y 1 de Europa, para así tener nociones de cómo ha sido abordado y regulado en el mundo.

En la Tabla 17 se puede observar cuál es la definición del contrato de aprendizaje y cuáles son las características más relevantes de este tipo de contrato según la legislación respectiva de cada uno de los países:

Tabla 17. Contratos de aprendizaje en diferentes países

País	Definición del contrato de aprendizaje	Características principales
Argentina³	<p>Contrato de trabajo de aprendizaje. El contrato de aprendizaje tendrá finalidad formativa teórico-práctica, la que será descripta con precisión en un programa adecuado al plazo de duración del contrato. Se celebrará por escrito entre un empleador y un joven sin empleo, de entre dieciséis (16) y veintiocho (28) años.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Solo se podrá celebrar para quienes tengan entre 16 y 28 años y para jóvenes sin empleo. Duración mínima de 3 meses y máxima de 1 año. Número de aprendices contratados no puede superar el 10 % de los trabajadores contratados indefinidamente.
Brasil⁴	<p>El contrato de aprendizaje es un contrato especial de trabajo, pactado por escrito y por tiempo determinado, en el que el empleador se obliga a garantizar que los mayores de catorce años y los menores de dieciocho, inscritos en un programa de aprendizaje, reciban formación técnico-metódica, profesional, compatible con su desarrollo físico, moral y psicológico, y el aprendiz, para realizar, con celo y diligencia, las tareas necesarias para esta formación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Solo se podrá celebrar para quienes tengan entre 14 y 18 años. Todas las empresas, sin importar su naturaleza, deben emplear como mínimo al 5 % y como máximo al 15 % de los trabajadores existentes. Jornada de máximo 6 horas al día, puede ser de hasta ocho horas al día para los aprendices que ya tienen primaria completada.
Chile⁵	<p>El contrato de aprendizaje es la convención en virtud de la cual un empleador se obliga a impartir a un aprendiz, por sí o a través de un tercero, en un tiempo y en condiciones determinados, los conocimientos y habilidades de un oficio calificado, según un programa establecido. Por otra parte, el aprendiz se obliga a cumplirlo y a trabajar mediante una remuneración convenida.</p>	<ul style="list-style-type: none"> La remuneración se pacta entre las partes Máximo 10 % de aprendices del total de trabajadores de tiempo completo. Bonificación mensual de un 50 % de un ingreso mínimo mensual por aprendiz, durante los primeros 12 meses de vigencia del contrato, y, por una sola vez, una adicional de hasta 10 unidades tributarias mensuales por aprendiz, destinada a financiar los costos de la enseñanza relacionada. Solo se podrá celebrar o por mayores de 15 y menores de 25 años y tendrá una duración máxima de 2 años.

³ Ley 25.013 de 1998. Reforma laboral.

⁴ Ley 10097 de 2000. Lei da Aprendizagem.

⁵ Decreto con Fuerza de Ley 1. Fija el Texto refundido, coordinado y sistematizado del Código del trabajo, 2002.

País	Definición del contrato de aprendizaje	Características principales
Ecuador⁶	<p>El Contrato de aprendizaje es aquel en virtud del cual una persona se compromete a prestar a otra, por tiempo que no podrá exceder de un año, sus servicios personales, percibiendo a cambio, la enseñanza de un arte, oficio, o cualquier forma de trabajo manual y el salario convenido.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La duración máxima es de 1 año (2 años cuando se trate de trabajo artesanal). • *En toda empresa manufacturera deberá admitirse mínimo el 5 % de aprendices y máximo el 15 % sobre el total de trabajadores (Empresas de menos de 20 trabajadores, mínimo). • Si el empleador no cumple con recibir el número de aprendices mínimo, pagará anualmente el costo de capacitación del cinco por ciento de los aprendices en las ramas de trabajo que fijen de común acuerdo.
El Salvador⁷	<p>Contrato de aprendizaje es el convenio escrito en virtud del cual una persona, natural o jurídica, se obliga por sí o por tercero, a enseñar a otra persona natural, la práctica y preparación técnica de un oficio, arte u ocupación, y a pagarle una retribución equitativa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El régimen del seguro social obligatorio se aplicará a las relaciones de aprendizaje. • Los aprendices tienen derecho a un salario mínimo: durante el primer año de aprendizaje no podrá ser inferior al 50 % del salario mínimo, durante el segundo año, si lo hay, no podrá ser inferior al 75 % y durante el 3 año, no podrá ser pagado a una tasa inferior al mínimo legal. • La edad mínima de los aprendices, su jornada de trabajo y derecho a descansos, vacaciones, licencias y otros permisos, remunerados o no, se rigen por las disposiciones del Código de Trabajo. • Los aprendices tienen los mismos derechos sindicales que los demás trabajadores
Francia⁸	<p>El contrato de aprendizaje es un contrato mediante el cual el empleador se compromete a garantizar una formación profesional completa a un trabajador joven, dispensada en parte por la empresa y en parte por el Centro de Formación de Aprendices (CFA).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Solo se podrá celebrar para quienes tengan entre 16 y 29 años, salvo excepciones. • Duración mínima de 6 meses y máxima de 3 años. (hasta 4 años si el aprendiz es un trabajador discapacitado). • El aprendiz recibe una remuneración correspondiente a un porcentaje del salario mínimo (de entre el 25 % hasta el 100 %) que varía según la edad y avance en el ciclo formativo. <p>(continúa en la página siguiente)</p>

⁶ Código del Trabajo.

⁷ Código del Trabajo.

País	Definición del contrato de aprendizaje	Características principales
Francia⁸		<ul style="list-style-type: none"> • La remuneración de horas extras son las que se aplican al personal de la empresa de que se trate. • El aprendiz disfruta de los mismos derechos que el resto de los empleados de la empresa. • Beneficios en 2023, las empresas que cumplan con ciertos requisitos se beneficiarán de un importe de la ayuda asciende a 6.000€ que se concede únicamente durante el primer año de contrato. • Los salarios pagados a los aprendices con un contrato que cumpla las condiciones previstas por el Código del Trabajo están exentos del impuesto sobre la renta hasta un límite igual al salario mínimo anual.
Honduras⁹	<p>El contrato de aprendizaje no podrá exceder de un (1) año, a menos que la respectiva autoridad de trabajo autorice por escrito la ampliación de dicho término, pero en ningún caso la duración del aprendizaje puede pasar de tres (3) años si el contrato de aprendizaje termina antes del vencimiento de los plazos prescritos en el párrafo anterior, sin culpa del aprendiz, el Ministerio de Trabajo y Previsión Social procurará buscarle nueva colocación a éste, en otro lugar de aprendizaje, igual o parecido al primero al celebrarse el nuevo contrato de aprendizaje debe ser tomado debidamente en cuenta el tiempo de aprendizaje ya cubierto la inspección general del trabajo debe vigilar porque todo contrato de aprendizaje dure únicamente el tiempo que, a su juicio, sea necesario, tomando en cuenta la edad del aprendiz, la clase y método de enseñanza y la naturaleza del trabajo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Duración máxima de 1 año, salvo excepciones. • Los empleadores deben admitir un 5 % como mínimo de la de los trabajadores de cada profesión u oficio (para empresas de menos de 20 trabajadores debe haber al menos 1).

⁸ Contrat d'apprentissage, Ministère chargé du travail y Aides à l'embauche pour un contrat d'apprentissage, Ministère chargé de la formation professionnelle.

⁹ Código del Trabajo.

País	Definición del contrato de aprendizaje	Características principales
Panamá¹⁰	<p>Se entiende por contrato de aprendizaje el convenio escrito por medio del cual una persona denominada formadora, además de pagarle un salario conforme lo determine esta Ley, se compromete a asegurarle al aprendiz o aprendiza una formación profesional metódica y completa, impartida parte en la empresa y parte en un centro de formación. Por su parte, el aprendiz o aprendiza se obliga a brindarle un servicio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El contrato de aprendizaje debe ser remunerado. • Duración definida equivalente al tiempo que dure el aprendizaje conforme a los programas de formación establecidos para cada ocupación, con un máximo de 3 años. • Solo se podrá celebrar para quienes tengan entre 14 y 20 años. • Tiene derecho a las vacaciones.
Uruguay¹¹	<p>Contrato de aprendizaje: El aprendizaje es una modalidad de formación profesional en virtud de la cual un empleador se obliga a ocupar a una persona no mayor de veintinueve años y enseñarle o hacerle enseñar, íntegra y metódicamente, de acuerdo con un programa establecido por un instituto de formación técnico-profesional, un oficio calificado o profesión, durante un período previamente fijado y en el curso del cual el aprendiz está obligado a trabajar al servicio de dicho empleador</p> <p>Contrato de aprendizaje simple: Los contratos de aprendizaje simple podrán ser convenidos entre empleadores y jóvenes de hasta veinticinco años. En estos contratos el empleador se obliga a proporcionar trabajo e impartir capacitación en forma metódica durante un período determinado, brindando al aprendiz los conocimientos prácticos necesarios para el desempeño adecuado de un oficio o puesto de trabajo calificado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Existen dos modalidades contractuales de aprendizaje: el contrato de aprendizaje (C.A.) y el contrato de aprendizaje simple (C.A.S.). • Edad máxima para el contrato de aprendizaje es de 29 años y para el contrato de aprendizaje simple de 25 años. • Duración máxima de 24 meses para el C.A. y de 6 meses para el C.A. S • Serán remuneradas y en caso de no existir convenio colectivo del sector, la remuneración no puede ser inferior al mínimo salarial de la categoría correspondiente de la empresa. • Las empresas que contraten bajo estas dos formas están exoneradas de los aportes patronales con destino al régimen jubilatorio y los aportes patronales con destino al seguro social por enfermedad. • Porcentaje máximo de contratados bajo cualquiera de las dos modalidades no puede exceder el 20 % del total de los trabajadores de la empresa.

Fuente: elaboración propia con base en la legislación de cada uno de los países (ver notas al pie).

¹⁰ Decreto Ley No.4 del 7 de enero de 1997.

¹¹ Ley 16873 de 1997.

Existen ciertas similitudes entre las definiciones y características de las figuras de los contratos de aprendizaje en los diferentes países, por ejemplo, se expone explícitamente los rangos de edad bajo los cuales puede ser aplicado, y la duración de estos, que en la mayoría de los casos es de 1 a 3 años. Sin embargo, en relación con la edad permitida, hay bastante diversidad en los rangos, aunque la mayoría entran en el intervalo de los 15 a los 29 años, un ejemplo de esto es Argentina, que establece como edad mínima los 16 y la máxima los 28 años; una excepción a este caso es Panamá, en donde la edad máxima es a los 20 años.

Ahora bien, una de las grandes diferencias es la remuneración a los aprendices, que en algunos casos está solo como la obligación expresa de que sean remunerados, como el caso de Panamá o Ecuador, y en otros si se establece una cifra más explícita, bien sea como un porcentaje del salario mínimo, como en Francia, en donde dichos porcentajes varían del 25 % al 100 % según la edad y avance del ciclo formativo y en El Sal, o como el caso de Uruguay, en donde la remuneración no puede ser inferior al salario mínimo (en aquellos casos donde no exista un convenio colectivo del sector).

Por otra parte, en algunos países existe una obligación expresa de contratar cierto número de aprendices en las empresas, por ejemplo, en Brasil todas las empresas deben contratar mínimo un 5 % de los trabajadores existentes (con un tope máximo del 15 %), lo mismo para Honduras en empresas de más de 20 trabajadores y en Ecuador, en donde, además existe una multa si no se cumple con el mínimo, que consiste en el pago anual del costo de capacitación del 5 % de los aprendices en las ramas de trabajo que se pacten.

CARACTERIZACIÓN DEL CONTRATO DE APRENDIZAJE EN LA REFORMA LABORAL

La pretensión de la reforma laboral del gobierno del presidente Gustavo Petro es retornar a la laboralización de los contratos de aprendizaje, cuya transformación en el 2002, constituyó un duro golpe para la formalización y la seguridad social de los aprendices del SENA y de otras entidades de educación. Este contrato ha sido utilizado por algunas empresas para la contratación de mano de obra barata, es decir, se ha constituido como un instrumento más para la precarización laboral.

Por tamaño de empresa definido por la cantidad de trabajadores (grandes aquellas de más de 200 empleados, medianas aquellas de 51 a 200 empleados, pequeñas aquellas de 11 a 50 empleados y microempresas aquellas de 1 a 10 empleados) para los años 2020 a septiembre de 2023 la relación de contratos de aprendizajes firmados por las empresas era el siguiente:

Tabla 18. Número de Contratos de Aprendizaje por Tamaño de Empresa

Tamaño	2020	2021	2022	2023
Grande	195.561	209.604	231.214	208.934
Mediana	64.008	69.883	75.692	67.912
Pequeña	46.510	45.208	44.671	40.833
Micro	9.493	2.957	3.582	1.281
No registrado	4.121	4.017	3.510	3.746
Total general	319.693	331.669	358.669	322.706

Fuente: Sena.

Así mismo, mostramos la relación existente del 2003 a octubre de 2023 de las cuotas monetizadas en valores monetarios como en el número de monetizaciones totales por año. De esta forma podemos comparar que para el año 2022 se firmaron 358.669 contratos de aprendizaje y se monetizaron 170.350; una relación 2 a 1 que se mantiene constante en los demás años, lo que indica una posibilidad de mejora para el desarrollo de la legislación y para la propuesta de la Reforma Laboral del gobierno del Presidente Gustavo Petro (Proyecto de Ley 166 de 2023), ya que debería buscar una reducción de las monetizaciones y un subsecuente incremento de las contrataciones de aprendices con el nuevo contrato laboral.

De acuerdo con la Ley 789 de 2002 se indica que las empresas privadas, desarrolladas por personas naturales o jurídicas, que realicen cualquier tipo de actividad económica diferente de la construcción, que ocupen un número de trabajadores no inferior a quince, se encuentran obligadas a vincular aprendices para los oficios u ocupaciones que requieran. La cantidad de aprendices que se deben contratar es de un aprendiz por cada veinte trabajadores y uno adicional por fracción de diez o superior que no exceda de veinte, las empresas que tengan entre quince y veinte trabajadores tendrán un aprendiz.

El contrato de aprendizaje, bajo la legislación actual (Ley 789 de 2002, Artículo 30) se asocia a los siguientes costos con contratación en etapa lectiva, etapa productiva en nivel de riesgo 3 y la monetización total o parcial. En etapa lectiva el trabajador recibe el 50 % de un SMMLV más el aporte a EPS y que en etapa productiva el trabajador recibe el 75 % de un SMMLV más el aporte a EPS y el pago de ARL por el empleador. Adicionalmente, se permite la monetización del contrato de aprendizaje, es decir las empresas obligadas a contratar aprendices pueden asumir una multa por concepto de no aceptar dicha contratación. La multa se calcula como el equivalente del número total de trabajadores de la empresa multiplicado por el 5 %, multiplicado por el 100 % del SMMLV.

Tabla 19. Número de monetizaciones de contratos de aprendizaje 2003-2023

Monetización 2003 a 2023		
Vigencia	Valor recaudado (Mm)	Nº Monetizaciones
2003	\$ 15.265.475.926	49.403
2004	\$ 18.441.560.411	55.547
2005	\$ 19.637.243.077	54.853
2006	\$ 22.801.189.369	59.767
2007	\$ 27.008.574.027	66.197
2008	\$ 33.027.538.014	76.153
2009	\$ 35.940.411.535	77.877
2010	\$ 34.274.800.932	68.977
2011	\$ 38.938.914.874	75.610
2012	\$ 58.130.782.885	108.534
2013	\$ 57.603.973.623	101.648
2014	\$ 68.071.447.213	115.473
2015	\$ 76.441.035.679	124.093
2016	\$ 90.934.587.941	141.126
2017	\$ 102.392.814.123	148.513
2018	\$ 103.892.782.447	140.830
2019	\$ 114.924.889.468	147.105
2020	\$ 133.662.752.523	161.406
2021	\$ 143.247.908.806	157.671
2022	\$ 170.349.820.768	170.350
2023 (OCT)	\$ 172.651.127.364	148.837

Fuente: Sena.

Tabla 20. Costos Asociados al Contrato de Aprendizaje sin Reforma

Nº de Trabajadores	Cuotas Reguladas	Valor Contrato de Aprendizaje por Mes (Contrato en Etapa Lectiva)	Valor Contrato de Aprendizaje por Mes (Contrato en Etapa Productiva) (Riesgo Nivel III)	Monetización Total (Mes)	Nº de Cuotas para Monetizar Parcial	Monetización Parcial (Mes) 1 Cuota Monetizada
20	1	\$ 725.000	\$ 1.043.258	\$ 1.160.000	1	\$ 1.160.000
30	2	\$ 1.450.000	\$ 2.086.516	\$ 1.740.000	1	\$ 870.000
50	2	\$ 1.450.000	\$ 2.086.516	\$ 2.900.000	1	\$ 1.450.000
100	5	\$ 3.625.000	\$ 5.216.290	\$ 5.800.000	2	\$ 2.320.000

Fuente: Elaboración propia.

Si se laboralizara el contrato de aprendizaje nuevamente, como es pretendido por la reforma, los costos de este mismo escenario serían los mismos de un trabajador de salario mínimo, es decir, \$1.790.551 (sin recargos nocturnos, horas extras, entre otros):

Tabla 21. Costos Asociados al Contrato de Aprendizaje con Reforma

N° de Trabajadores	Cuotas Reguladas	Valor Contrato de acuerdo al Proyecto de Ley por Mes (Riesgo Nivel III)	Monetización (Mes)
20	1	\$ 1.790.551	\$ 1.160.000
30	2	\$ 3.581.102	\$ 1.740.000
50	2	\$ 3.581.102	\$ 2.900.000
100	5	\$ 8.952.755	\$ 5.800.000

Fuente: Elaboración propia.

Si no se modificara la cuota de monetización existiría un alto incentivo para las empresas optar por la multa en vez de contratar los aprendices correspondientes. Por esta razón es necesario proponer el incremento de la multa del contrato de aprendizaje, de manera que se mantenga la virtud de proveer de trabajo digno y promover la inserción laboral de la fuerza de trabajo joven y en etapas de formación lectivas y productivas. Se podría sugerir un incremento de la multa de ser de 1,5 o 2 SMMLV por aprendiz no contratado, de manera que la multa se mantenga por encima del valor de un aprendiz, de manera que se incentive la contratación de éstos. Otra opción es modificar la tarifa de un 5 % al 10 %, de manera que la nueva multa se calcule a partir del 10 % del número de trabajadores, multiplicado por el 100 % del SMMLV.

Tabla 22. Propuestas de Costos de Monetización

N° de Trabajadores	Cuotas Reguladas	Valor Contrato de acuerdo al Proyecto de Ley por Mes (Riesgo Nivel III)	Monetización (Mes) Tarifa 10 %	Monetización 1,5 SMMLV	Monetización 2 SMMLV
20	1	\$ 1.790.551	\$ 2.320.000	\$ 1.740.000	\$ 2.320.000
30	2	\$ 3.581.102	\$ 3.480.000	\$ 3.480.000	\$ 4.640.000
50	2	\$ 3.581.102	\$ 5.800.000	\$ 3.480.000	\$ 4.640.000
100	5	\$ 8.952.755	\$ 11.600.000	\$ 8.700.000	\$ 11.600.000

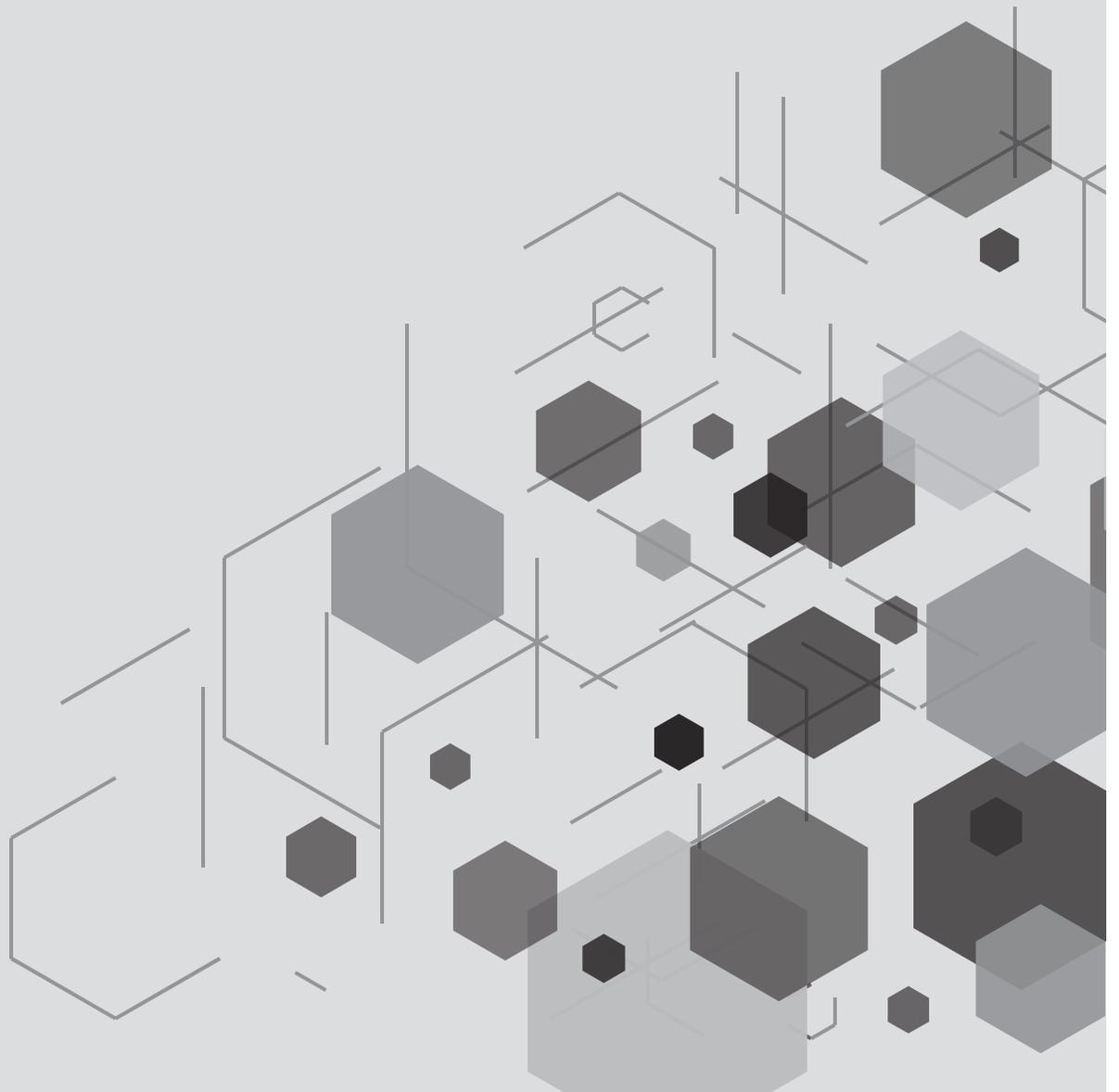
Fuente: Elaboración propia.

Según estas cifras, la monetización de 1,5 SMMLV es insuficiente en relación con el valor del contrato de aprendizaje de acuerdo con el proyecto de Ley. Por lo cual, es importante defender la instalación de una modificación de la tarifa al 10 % o de un establecimiento de la multa de 2 SMMLV los cuales se constituyen como dos mecanismos con valores similares, con la diferencia esencial de que la tarifa del 10 % evoluciona proporcionalmente al tamaño de la empresa.

Otra opción es incrementar el número de aprendices que deban contratarse por las grandes empresas (más de 200 empleados) modificando la cuota de aprendices de forma que contraten por cada 10 empleados de la planta a partir de los 200 empleados, de manera que una empresa de 250 empleados contratará 5 aprendices más debido a los 50 adicionales del umbral, con un total de 15 aprendices contratados, superando los 12 aprendices indicados por la Ley 789 de 2002. Esto permitiría subsanar el efecto de la laboralización del contrato de aprendizaje sobre las microempresas, las cuáles no se encuentran en la obligación de contratar aprendices, sin embargo, lo hacen debido a los bajos costos laborales asociados al contrato de aprendizaje.

04

Revisión de literatura de reformas laborales



Revisión de literatura de reformas laborales



Existen diferentes estudios acerca del impacto de las reformas laborales alrededor del mundo, por ejemplo, Bradley y Kügler (2019) examinan el impacto de las reformas alemanas (Hartz) sobre los salarios y el empleo, dichas reformas tenían como propósito general la reducción del desempleo por medio la flexibilidad de los horarios de trabajo, la adaptabilidad e incentivos laborales. El análisis se realiza a través del desarrollo de un modelo de equilibrio general del mercado laboral alemán para los años 1998 a 2008, emplean una mezcla del modelo de subasta secuencial de Postel-Vinay, Robin (2002) y el propuesto por Lise y Robin (2017), este último incorpora un mecanismo de fijación de salarios para replicar la distribución empírica de los mismos. Específicamente, el modelo busca analizar cómo las reformas laborales afectan los salarios de los trabajadores en función de si el trabajador está desempleado o empleado, la experiencia laboral, la educación, entre otras variables. Encuentran que las reformas implementadas durante este período no tuvieron efectos sobre el empleo, pero sí afectaron negativamente los salarios debido a una reducción de los beneficios al desempleo; también encontraron que los trabajadores menos cualificados fueron los más afectados.

Con referencia a la jornada laboral Lepinteur, A. (2019) analiza el impacto de la reducción de las horas de trabajo a la semana sobre el bienestar de los trabajadores, que fue unas de los cambios introducidos en las reformas que se llevaron a cabo en Portugal y Francia en los años 1996 y 1998-2002, respectivamente; para lo cual proponen dos modelos, el primero consiste en un modelo lineal que asume que la satisfacción laboral y de ocio, relacionadas con el bienestar del trabajador, son variables continuas que se pueden expresar como una función lineal de las horas de trabajo, las características individuales y los efectos fijos de país, año y sector; el segundo consiste en un modelo ordenado Probit en el que la satisfacción laboral y de ocio son variables ordinales que se pueden modelar como una función de las mismas variables explicativas mencionadas para el modelo lineal, pero con un proceso de umbral latente que determina la categoría observada de satisfacción. Concluyen que las reformas laborales implementadas en ambos países aumentaron el bienestar de los trabajadores afectados debido a una mayor satisfacción con las horas de trabajo y condiciones laborales, al respecto, advierten que las instituciones representativas de los trabajadores son esenciales para garantizar que dichas reducciones conduzcan a mejoras en el bienestar.

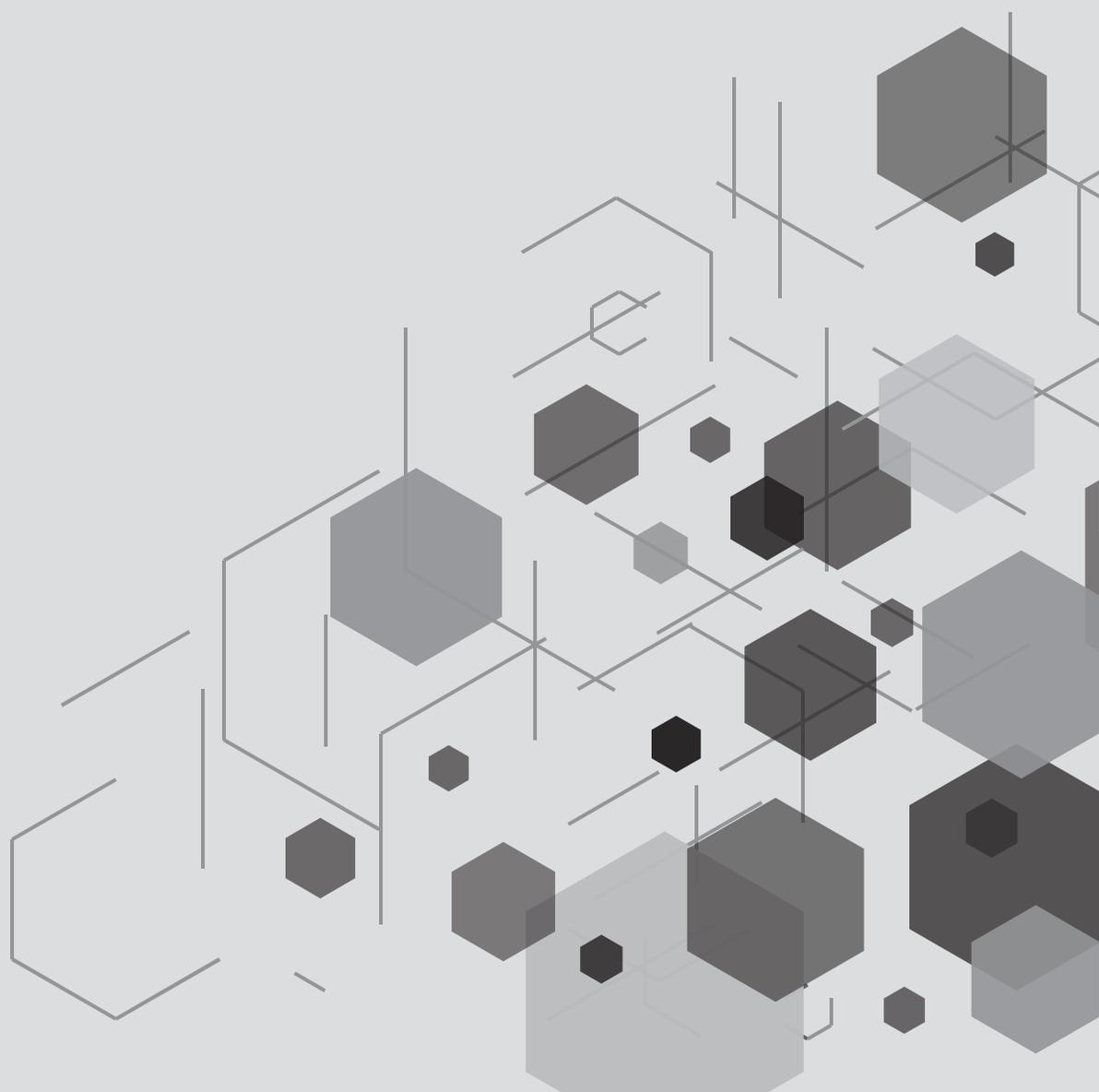
En línea con lo anterior, un aspecto importante para evaluar el bienestar del trabajador es su estabilidad, por ejemplo, en cuanto a las indemnizaciones por despido injustificado o las figuras contractuales. Estos aspectos son examinados para el caso de la reforma a la Ley de Empleo italiana de 2015 por Boeri y Garibaldi (2019), quienes estudian los efectos de la introducción de un contrato indefinido con base en una seguridad graduada, lo que significa pagos de aumentos de indemnización que aumentan con el tiempo de permanencia en el lugar de trabajo, pero a su vez se elimina la reintegración obligatoria cuando un trabajador es despedido de manera improcedente; las medidas adoptadas son analizadas a través de un modelo de diferencias en diferencias en el cual estiman el impacto en el número de empleados de una empresa teniendo en cuenta si es afectada o no por la reforma (tiene más de 15 empleados). Y hallan que hay un aumento importante de las contrataciones permanentes y una transformación de los contratos temporales a permanentes después de la reforma, en cuanto a los efectos sobre los despidos son menores y las empresas que se ven más afectadas son las de gran tamaño.

Ahora bien, en relación con la diversidad de reformas laborales que han sido aprobadas en diferentes países del mundo, el estudio de Adascalitei y Pignatti (2016) identifica los determinantes de la aprobación de las reformas y sus efectos sobre la tasa de desempleo. Para ello utilizan un compendio de reformas en el mercado laboral para 110 países desarrollados y en desarrollo; para el primer objetivo implementan un modelo Probit que calcula la probabilidad de que una reforma sea aceptada dependiendo de la tasa de desempleo, la implementación de medidas de consolidación fiscal, si hay régimen de tipo de cambio fijo y si el país está en recesión y, para el estudio de los efectos de las reformas desarrollan un modelo de efectos fijos que calcula el impacto en el desempleo, este depende de las variables previamente mencionadas (a excepción de la tasa de desempleo) y si el país aprobó una reforma en el mercado laboral; al realizar las estimaciones de los modelos para cada año entre 2008 y 2014 encuentran que los determinantes de la aprobación de las reformas son la tasa de desempleo, las medidas de consolidación fiscal y el régimen de tipo de cambio fijo, sin embargo, varían de acuerdo con la dirección, duración, coberturas de las reformas y el ámbito de la legislación laboral.

Con respecto a los efectos de las reformas sobre la tasa de desempleo encuentran que son nulos, a excepción de los casos en los que son aprobadas durante las crisis, cuando su efecto es negativo, en línea con este resultado, sostienen que reformas desreguladoras pueden tener consecuencias no deseadas cuando se implementan en períodos de contracción económica. Soportando la tesis keynesiana de que el empleo responde al comportamiento cíclico de la economía, no a la desregulación del mundo laboral.

05

La reacción neoliberal ante la reforma laboral



Estudio de los Efectos de la Reforma Laboral del Gobierno (PL 166)
LA REACCIÓN NEOLIBERAL ANTE LA REFORMA LABORAL

ANDI (2023)

Grupo de análisis del mercado laboral (GAMLA)

– Banco de la República (2023)

ACOPI (2023)



Durante el desarrollo del trámite legislativo salieron a la luz diferentes estudios acerca del proyecto de reforma laboral presentado por el gobierno. En esencia, dichos estudios partían de las nociones básicas de la teoría marginalista para sostener que la reforma laboral generaría grandes pérdidas de empleos y de empleos formales, es decir, que dicha reforma terminaría por destruir la paupérrima estructura del mundo laboral colombiano. Por lo anterior, discutiremos con algunos de dichos estudios para mostrar sus falencias lógicas y teóricas. Esta discusión se puede generalizar para los estudios de la ANDI, el Banco de la República, Fedesarrollo, la Universidad Javeriana a través de sus observatorios, ACOPI, entre otros centros de pensamiento de la ideología neoliberal y la teoría marginalista neoclásica.

Es interesante también que dichos estudios no han hecho ningún intento por reflejar los efectos en la demanda agregada o en el crecimiento económico de una mejora para los trabajadores en la distribución funcional del ingreso, o sobre los efectos de una mejora en el consumo para el crecimiento económico y el nivel de empleo. Dichos estudios ciegan su mirada a un único lado de la moneda, en el cual se reflejan los costos, evidentemente, pero no los beneficios de dichas mejoras distributivas o sobre el consumo agregado a través de una mejora de los niveles de ingreso.

ANDI (2023)

Para la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) el Proyecto de Ley 166 (Reforma Laboral del Gobierno) presenta dificultades de tipo económico y legal, no obstante, nos enfocaremos en sus afirmaciones acerca de los efectos macroeconómicos del proyecto de reforma y realizaremos una digresión sobre sus fundamentos técnicos y teóricos.

En este documento se realizan estimaciones de impacto con referencia a un escenario base en el cuál no habría reforma laboral en contra de escenarios 2, 3 y 4, en los cuales se implementan paulatinamente las modificaciones sobre la legislación laboral propuestas por la reforma laboral. El escenario 1 se compara con la reducción de la jornada laboral; en el escenario 2 se agregan los recargos nocturnos y dominicales y en el escenario 3 los costos de indemnización por despidos. En este documento se hace énfasis sobre el componente del empleo denominado "empleo asalariado no calificado", para esta categoría, la implementación de la reforma laboral implicaría una pérdida de 312.000 empleos, de los cuales 262.000 optarían por trabajar de forma independiente en el 2024, por lo cual, la tasa de desempleo se incrementaría un 0,19 % frente al escenario base para 2024, ya que se perderían 50.000 empleos en el total de la economía. En el año 2030 esta pérdida sería de 697.000 empleos de los cuales 586.000 personas optarían por trabajar de forma independiente, de forma que la tasa de desempleo sería 0,39 % más alta que en el escenario base para 2030 ya que se perderían 111.000 empleos para el total de la economía. En síntesis, la reforma laboral incrementaría la informalidad a partir de la pérdida de empleo no calificado formal (o asalariado).

Este estudio no muestra ningún efecto sobre el empleo formal o asalariado calificado. No existe una pérdida de empleo formal calificado producto de la reforma laboral. Otra de las afirmaciones de este estudio es mostrar que habrá una reducción de la tasa de crecimiento del PIB en 0,17 % para el 2030 ante un escenario base de 3,1 %, por lo que la implementación de la reforma laboral haría que nuestra tasa media de crecimiento sea de 3 % aproximadamente, en vez de 3,1 %. El estudio después hace acepciones sobre deciles de ingreso y desigualdad por índice de Gini, con resultados no favorables para la economía colombiana.

Ahora, es esencial discutir acerca del anexo técnico de este estudio. Cómo se ha mostrado antes, el punto de partida debe ser la crítica teórica, pues desmontar su aparato teórico convierte dichas afirmaciones rimbombantes en mera ideología política, sin sustento científico. Recogemos así las descripciones esenciales del modelo:

- Es un Modelo de Equilibrio General Computable.

- Los agentes considerados son hogares, empresas, Gobierno Nacional Central, la ADRES, resto del gobierno y resto del mundo.
- Cada uno de los hogares dispone de mano de obra calificada y no calificada, y decide cuánto de esa mano de obra se ofrecerá en los mercados de trabajo.
- Hay empresas formales e informales. Las empresas formales contratan trabajo calificado y trabajo no calificado, combinan el trabajo con el capital disponible.
- Las empresas informales operan en competencia perfecta, con precios flexibles que se ajustan ante cambios en la oferta y la demanda. No usan capital pero sí demandan insumos intermedios.
- El trabajo calificado es empleado en el sector formal y su salario se ajusta reflejando el equilibrio de oferta y demanda.
- El trabajo no calificado puede contratarse en el mercado formal o en el informal, así que los hogares que lo proveen deben tomar una decisión de a cuál de ellos se dirigen: En el mercado formal el salario es rígido y depende, directa o indirectamente, de la regulación del salario mínimo, y enfrenta desempleo (hablando de trabajo no calificado). En el mercado informal la remuneración del trabajo es flexible, ajustándose a los cambios que se den de oferta y demanda y no hay desempleo.
- La producción agregada de ambos tipos de empresa, en cada rama, se distribuye entre ventas domésticas y ventas de exportación, asumiendo un proceso de optimización sujeto a un grado de sustitución imperfecto entre ambos destinos, que se modela mediante fronteras de elasticidad constantes (CET por sus siglas en inglés).

En esencia, este modelo está suponiendo que:

- Existe un mercado laboral, donde se encuentran curvas de oferta y demanda de trabajo. Dónde los trabajadores ofrecen libremente su trabajo dependiendo de una función de utilidad entre ocio y trabajo. Y dónde los capitalistas contratan con base en la maximización de una función de beneficio en el punto en que el salario real es igual a la productividad marginal del trabajo, es decir, producto de la maximización de una función de producción.
- Las empresas combinan capital y trabajo en determinadas técnicas de producción para la estructuración de sus curvas de oferta en el mercado y de la producción agregada.
- Las empresas informales se encuentran en competencia perfecta, las formales pueden enfrentar competencia imperfecta y remuneran al trabajo sin seguir regulaciones de salario mínimo.

Es evidente que este modelo de equilibrio general cae en las mismas falencias lógicas denunciadas al principio del documento. Las críticas del capital de Cambridge demostraron que el principio de sustitución factorial no tenía ningún

asidero científico, debido a, precisamente, la imposibilidad de establecer una función de capital independiente de la tasa de ganancia (r); esto también implica la imposibilidad de construir curvas de oferta para obtener un resultado de "equilibrio" en el mercado.

La doctrina neoliberal permea el pensamiento "técnico" y refleja los conflictos inmanentes de la economía política. En medio de su ceguera intelectual, la ANDI se opone al otorgamiento de derechos para las clases trabajadoras a través de un modelo mediocre y poco técnico, por más rimbombante que lo quieran hacer sonar. Esto es evidente también para el Banco de la República.

GRUPO DE ANÁLISIS DEL MERCADO LABORAL (GAMLA) – BANCO DE LA REPÚBLICA (2023)

El estudio del banco de la república busca reconocer los cambios en la masa salarial agregada a partir de los datos reportados en el Planilla Integrada de Liquidación de Aportes. No obstante, en ningún momento se estudia el efecto de la reforma sobre la demanda agregada, la seguridad social o los derechos laborales. Adicionalmente, se parte de un análisis contable a un análisis normativo, en el cual se sostiene (siguiendo estudios en el marco de un modelo de equilibrio general) que este incremento en los costos laborales tendrá efectos sobre el nivel de empleo de la economía, sin embargo, una revisión más detallada de la bibliografía citada por el Banco de la República muestra que la evidencia es poco concluyente respecto al nivel de empleo agregado para la economía y su distribución por tamaño de empresa. Estos modelos se construyeron en su mayoría para analizar los efectos de la reforma tributaria de 2012 (Ley 1607 de 2012) que implicó la reducción de costos asociados a la contratación laboral por parte de las empresas; con este punto de partida se construyen elasticidades para cuantificar el efecto de dichas reducciones sobre la contratación de manera se pueda cuantificar cualquier incremento en este tipo de costos (como el caso de la Reforma Laboral del gobierno).

No obstante, hay que aclarar que la reforma toca muchos aspectos variados y diferentes a los abordados por la Ley 1607 de 2012, así como que las condiciones de la economía han cambiado, en su estructura productiva, su demanda, su nivel de empleo, sus condiciones internacionales, entre otros. En síntesis, al realizar una revisión de la literatura citada por el Banco de la República se encuentra que los efectos de la reducción de costos laborales se concentra en microempresas y pequeñas empresas en varios de éstos estudios; lo cual es intuitivo dada la configuración de la estructura empresarial colombiana y que estas empresas son las que, en mayor medida, reciben los impactos de los costos laborales, lo cual no es, per se negativo, sino que implica que su frágil estructura productiva las hace más proclives de reflejar variaciones en los costos sobre su actividad económica.

“El efecto en el empleo se identifica únicamente para micro y pequeñas empresas, mientras que no encontramos efectos significativos sobre el empleo para medianas y grandes empresas, donde la mayoría del empleo está concentrado” (Bernal et al., 2017), esto a través de un modelo de diferencias en diferencias. Por otro lado, Antón (2014) construye un modelo de equilibrio general, que adolece de las críticas previamente reseñadas, para estimar el efecto de la reforma tributaria de 2012 sobre el empleo. En Kugler (2017), los resultados muestran efectos significativos sobre el empleo de pequeñas firmas y sobre los trabajadores cuyos ingresos se encuentran cerca del salario mínimo. En Villar y Fernández (2017), a través de un enfoque de diferencias en diferencias se obtienen resultados consistentes con la idea de que la reforma redujo la informalidad en las 13 ciudades principales (según clasificación DANE), no obstante este modelo distribuye la probabilidad de la reducción de la informalidad de manera uniforme entre los afectados y no afectados por la reforma, además, en los años estudiados se presentaron altas tasas de crecimiento y un crecimiento del salario real, por lo cual, no es clara la capacidad de aislar dichos elementos o las causalidades que se puedan encontrar desde los resultados macroeconómicos hacia los resultados microeconómicos.

Por otro lado, el estudio del Banco de la República puede estar generando una sobre estimación de los efectos sobre la masa salarial ya que ésta es calculada con base en el ingreso base de cotización de la seguridad social de los asalariados formales, el cual puede ser sub-reportado por los contratistas o trabajadores independientes. Así mismo, no es clara la medición de los costos extrasalariales, pues se contradice con la información recabada en la tabla 10 cómo indican (Banrep, 2023):

Este sobrecosto tiene en cuenta los siguientes pagos del empleador: 12 % pensión, 2,4 % ARL, 4 % caja de compensación, 20,8 % en cesantías, primas, vacaciones y subsidio de transporte, todo lo cual corresponde a COP 117.000 para aquellos contratistas que ganen menos de dos SMMLV (p. 14).

Finalmente, en este estudio se muestran resultados negativos respecto al empleo en un escenario en el que se implemente la reforma laboral. Esto se hace bajo el marco de un modelo de equilibrio general en el cual los trabajadores son libres de elegir entre ocio y trabajo al salario de equilibrio del mercado; es decir, que para el Banco de la República los trabajadores son libres de escoger si quieren morir de hambre¹². Por no mencionar las demás falencias teóricas de dicho modelo, reflejadas en los resultados de la crítica del capital de

¹²O, cómo diría Anatole France, “todos los pobres tienen la libertad de morirse de hambre bajo los puentes de París”.

Cambridge y en los resultados del teorema Sonnenschein-Mantel-Debreu. Vale la pena recordar, finalmente, que el modelo de equilibrio general era rechazado para la prescripción de política económica por uno de sus principales formalizadores: el profesor Kenneth Arrow (1963):

Deseo repetir aquí que lo que se ha sugerido previamente en varios lugares: qué las fallas del mercado en el aseguramiento de la incertidumbre han creado muchas instituciones sociales en las cuales los supuestos usuales del mercado son, hasta cierto punto, contradichos. [...]. La importancia económica de las relaciones personales y, especialmente, de las familiares – aunque disminuyendo – no es en absoluto trivial en la mayoría de las economías avanzadas; se basa en relaciones ajenas al mercado que crean la garantía del comportamiento que se vería afectado por una excesiva incertidumbre [...]. La lógica y limitaciones del comportamiento competitivo ideal bajo incertidumbre nos obliga a reconocer la incompleta descripción de la realidad provista por el impersonal sistema de precios (p. 967, traducción propia).

Por otro lado, es rescatable que no se realicen estimaciones sobre los costos de indemnización por despido injustificado ya que se trata de un evento de absoluta incertidumbre, sin embargo; el Banco de la República (2023) menciona que esto puede “desincentivar” la contratación formal, una vez más, dando cuenta de su evidente sesgo ideológico hacia una teoría que considera que el empleo depende de los resultados del mercado laboral, de forma independiente de la demanda agregada y, por consiguiente, de la demanda efectiva. Es menester hacer un justo reclamo a la supuesta “independencia” y “técnica” del Banco de la República, quien tan independiente y neutral es que salta por los aires en furias reaccionarias cuando un gobierno progresista intenta devolver los derechos laborales que fueron arrebatados por la avanzada neoliberal en el año 2002.

Vale la pena mencionar un documento publicado en Ensayos sobre Política Económica (una de las revistas del Banco de la República) que evalúa los efectos de la reforma laboral de 2002 y concluye que el efecto sobre el empleo fue marginal, mientras que sí se incrementó la demanda de horas trabajadas (García-Suaza & Guataquí, 2009). En síntesis, se trató de una reforma que incrementó la explotación laboral de los trabajadores, minando las bases de su seguridad social y estabilidad laboral.

ACOPI (2023)

En el estudio presentado por ACOPI se relaciona la siguiente tabla de costos:

Tabla 23. Costos de un Trabajador Formal en Colombia Antes y Después de la Reforma (ACOPI)

Concepto	Tarifa	Antes	Después
Salario		\$ 1.160.000	\$ 1.160.000
Subsidio al transporte		\$ 140.609	\$ 140.609
Vacaciones	4,17%	\$ 48.372	\$ 48.372
Prima de servicios	8,34%	\$ 108.471	\$ 108.471
Cesantías	8,34%	\$ 108.471	\$ 108.471
Intereses de las cesantías	1%	\$ 11.600	\$ 11.600
Nocturnas, Extras, Dominicales	3,1%	\$ 35.960	\$ 107.880
Pensión	12%	\$ 139.200	\$ 139.200
Recibidos en el año por el Trabajador		\$ 1.752.683	\$ 1.824.603
Caja de compensación familiar	4%	\$ 46.400	\$ 45.400
ARL	0,52%	\$ 6.055	\$ 6.055
Dotación aproximada	2%	\$ 23.200	\$ 23.200
Día de la familia	2 días	\$ 5.047	\$ 5.047
Incapacidades	10%	\$ 3.960	\$ 3.960
Cuota de Aprendices	20 trab.	\$ 7.372	\$ 22.115
Valores no recibidos por el trabajador		\$ 92.034	\$ 106.777
Indemnización	8%	\$ 96.667	\$ 145.000
Total		\$ 1.941.183	\$ 2.076.380

Fuente: ACOPI, 2023.

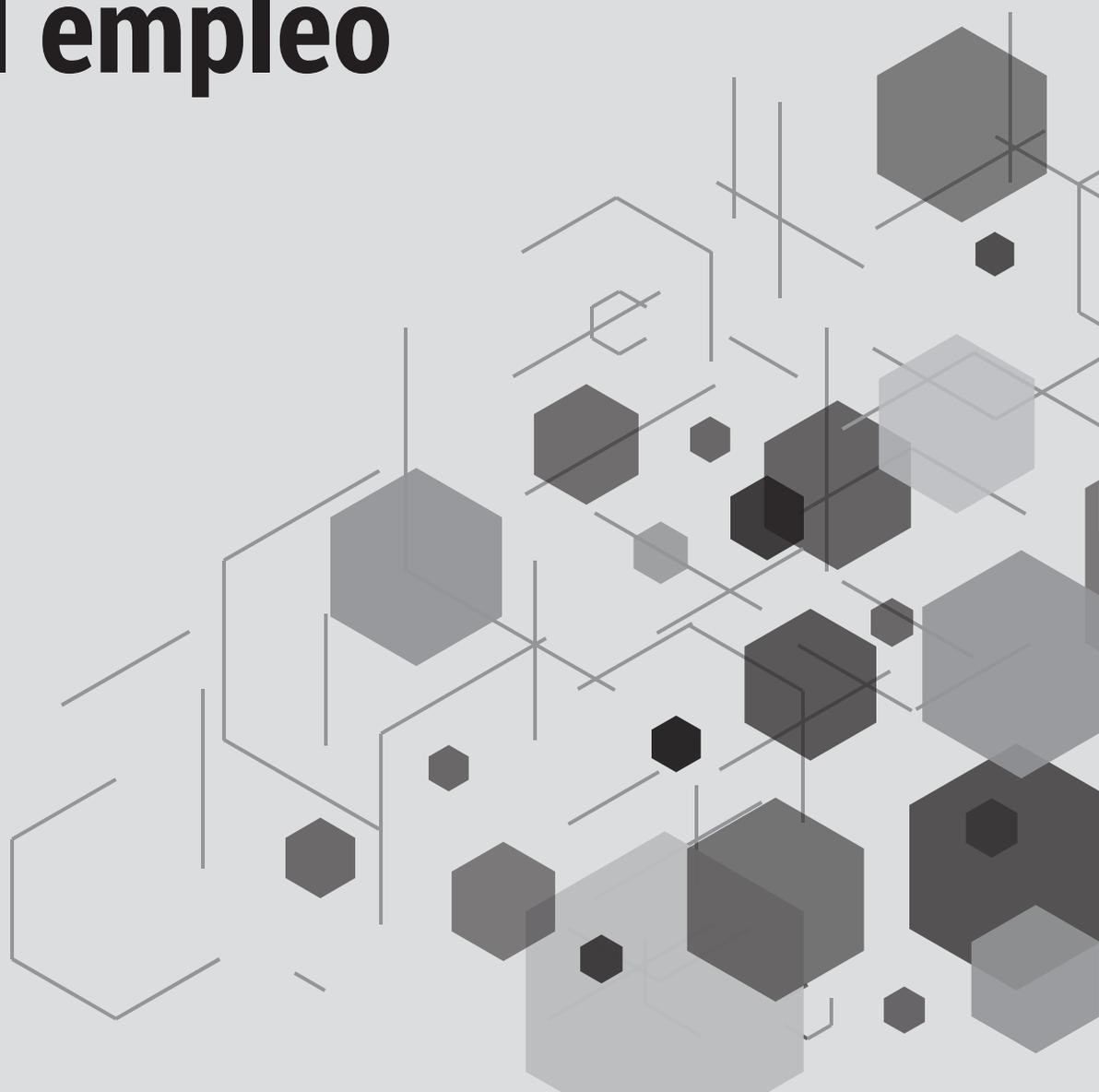
Analizando esta construcción podemos evidenciar nuevamente una contradicción con los costos establecidos para un trabajador formal (ver tabla 10). En esta tabla de ACOPI las horas nocturnas, extras y dominicales no se diferencian ni se describe su cálculo, las tasas de sobrecargo son distintas para cada categoría. Por otro lado, la cuota de aprendices no es un costo fijo de un trabajador formal, es otra categoría que depende de decisiones empresariales diferentes, no es claro por qué se suma dicho componente ni la forma en que se realiza ese cálculo. La indemnización por despido injustificado es algo que puede o no suceder, no se trata de un costo fijo que se incrementa por obra de la reforma, es un costo asociado a la incertidumbre de la actividad económica. Así mismo, se están sumando incapacidades, dotaciones, entre otros costos que, de todas formas, no son afectados por la reforma.

Se hace mención a un estudio¹³ llevado a cabo en el 2015 para mostrar los efectos de la Ley 1607 de 2012 (ANIF, 2015). A través del método de Mínimos Cuadrados Ordinarios pretenden mostrar que los costos no salariales afectan la ocupación y la formalidad en el país, no obstante, no son claras las transformaciones de las variables o la posibilidad de comparar dichos datos dado el tratamiento que se le haga a las series. Además, probablemente están mostrando relaciones de endogeneidad entre las variables ya que los costos no salariales se definen como porcentajes del salario de los trabajadores, de manera que las relaciones mostradas entre dichas variables pueden tener sesgos y estimadores poco eficientes. Al respecto, en dicho documento no se muestran anexos técnicos referentes a las pruebas que deben ser realizadas para dichos estimadores.

¹³ Documento elaborado por ANIF para ACOPI. El equipo de ANIF estuvo liderado por Sergio Clavijo y participaron Alejandro Vera, Ekaterina Cuéllar y Andrea Ríos.
<https://acopi.org.co/wp-content/uploads/2018/05/Anif-ACOPI-Sobrecostos.pdf>

06

Enfoques alternativos para entender los determinantes del empleo



Modelos alternativos – Estimaciones econométricas

- > Modelo 1 (VAR)
- > Modelo 2 (VAR)
- > Modelo 3 (VECM)
- > Modelo 3 – Test de causalidad de Granger



El crecimiento económico de un país puede estar liderado por los salarios o por las ganancias dependiendo de la participación salarial en la demanda agregada y el producto. Por ejemplo, para el caso de las economías latinoamericanas Alarco (2016) encuentra que de que el régimen de crecimiento es liderado por los salarios, y que, por ende, las políticas que están dirigidas a la redistribución son propicias para el crecimiento económico de estos países; estas conclusiones se extraen de una estimación de la participación salarial para 16 economías de América latina, la cual depende del costo laboral por unidad de producción, la propensión a consumir de los asalariados y de los que reciben rentas de capital, la propensión a importar y las elasticidades de la inversión con respecto a la participación de en los beneficios y el PIB que realiza el autor.

En línea con los resultados anteriores, Combita y Rodríguez (2020) estudian el caso de la economía colombiana bajo el concepto de crecimiento inclusivo y adoptando los Objetivos de Desarrollo Sostenible 8, 9, 10. Encuentran que —bajo un modelo de ecuaciones estructurales que incluye las tasas de crecimiento de los salarios, la distribución funcional, el crecimiento del PIB, la productividad, el empleo y el crecimiento del sector minero como proxy de cambio estructural—, el crecimiento económico ha estado jalonado por una mejor distribución de los salarios en el país (lo explica en un 77 %) para los años 1981 a 2009.

También para Colombia, Bellón y Carvajalino (2012) analizan el multiplicador y el acelerador para demostrar la aplicabilidad y capacidad de predicción de estos. Para ello exponen los planteamientos teóricos acerca de su aplicación en la teoría del crecimiento, en la determinación del ingreso y en el enfoque dinámico propuesto por Samuelson; posteriormente, realizan una serie de estimaciones para determinar, por un lado, los coeficientes del multiplicador keynesiano y el coeficiente del acelerador para la economía colombiana, que les permite observar que Colombia se encuentra en una región donde el aumento del gasto del gobierno provoca incrementos en la renta nacional hasta que los excesos de demanda, consecuentes de dicho gasto, desaparezcan; y por el otro, la ecuación Harrod-Domar, de lo que concluyen que un incremento en la tasa de ahorro en una unidad, disminuye la tasa de crecimiento en 0.37 puntos, y que el aumento de una unidad en la relación marginal del capital producto, disminuye la tasa de crecimiento en 0.99 puntos.

MODELOS ALTERNATIVOS – ESTIMACIONES ECONÓMICAS

Modelo (VAR)

En principio, de acuerdo con la literatura previamente reseñada, se pretende demostrar la existencia de una relación positiva desde la distribución funcional del ingreso (concretamente la remuneración de los asalariados) al crecimiento económico. Para esto se estimará un modelo VAR con un rezago tomando como variables la remuneración a los asalariados, el excedente bruto de explotación y el PIB.

$$\Delta PIB_t = \beta_1 \Delta PIB_{t-1} + \beta_2 \Delta Asalariados_{t-1} + \beta_3 \Delta Explotacion_{t-1} + \varepsilon_t$$

Donde:

- ΔPIB_t representa la tasa de crecimiento del PIB en el período actual (t).
- ΔPIB_{t-1} es la tasa de crecimiento del PIB en el período anterior (t-1).
- $\Delta Asalariados_{t-1}$ denota la tasa de crecimiento de la remuneración a los asalariados en el período anterior (t-1).
- $\Delta Explotacion_{t-1}$ representa la tasa de crecimiento del excedente bruto de explotación en el período anterior (t-1).
- ε_t es el término de error.

Las variables empleadas para la estimación del modelo provienen de las Cuentas nacionales anuales por sector institucionales y de las Cuentas nacionales anuales estimadas por el DANE de 2005 a 2021.

Las tres variables del modelo, la remuneración a los asalariados, el excedente bruto de capital y el PIB, para toda la economía, se obtuvieron como resultado de sumar los valores de cada una de las variables en los siguientes sectores institucionales: sociedades no financieras, sociedades financieras, el gobierno, los hogares y las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares para cada año del periodo escogido.

Con el fin de garantizar que las series fuesen estacionales se deflactaron todas las series y, por tanto, quedaron en términos reales. Finalmente, la estimación se realizó utilizando las tasas de crecimiento de la variable explicada real, en función de la tasa de crecimiento de las variables explicativas reales.

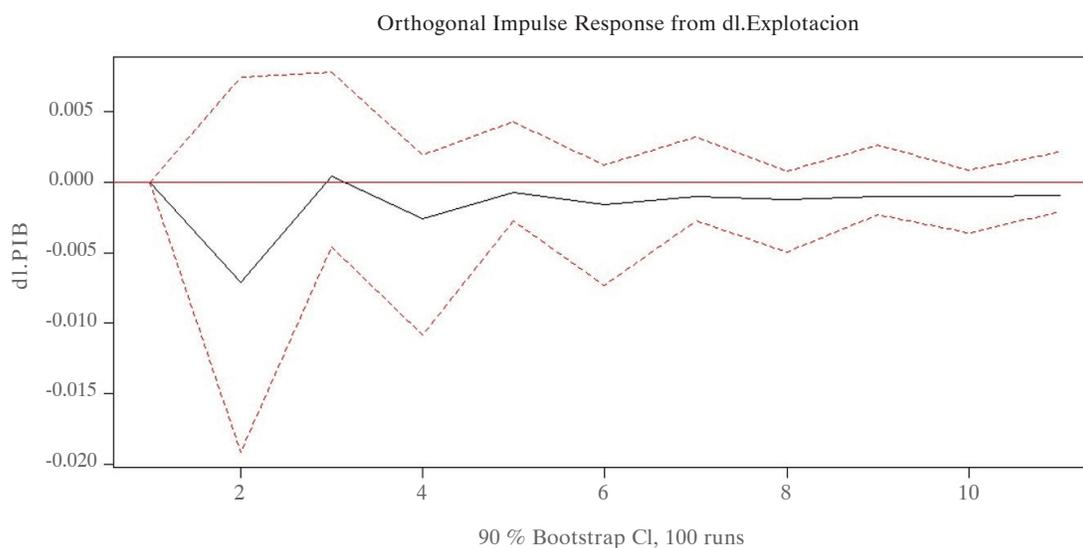
Los resultados que se obtuvieron de la estimación del modelo VAR de la ecuación (1), con la validación de estabilidad del proceso, son los siguientes:

Tabla 24. Resultados modelo VAR

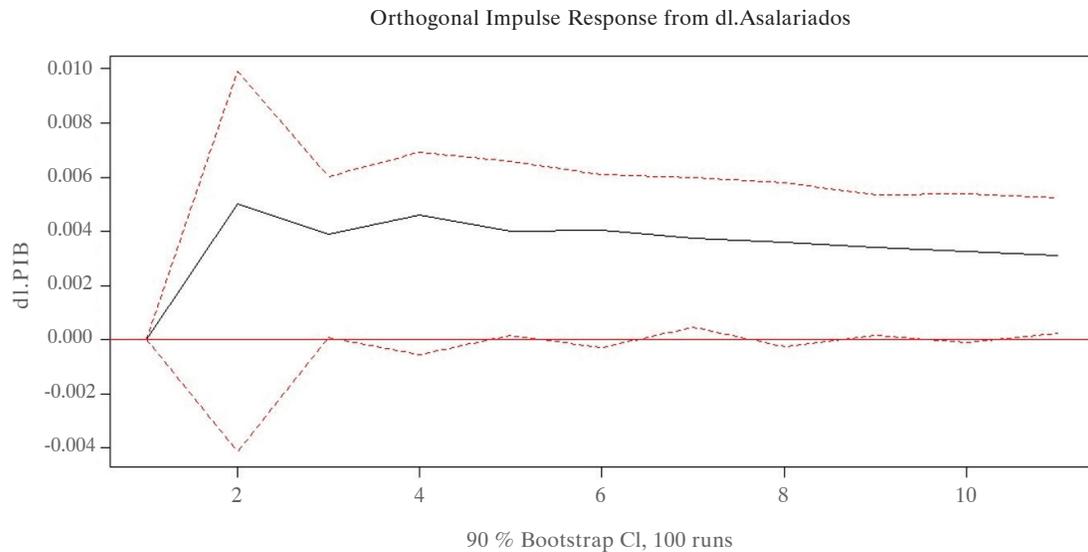
Variable dependiente: dl.PIB				
	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
dl.PIB.11	-0.3403	0.5182	-0.657	0.5238
dl.Asalariados.11	0.4831	0.1913	2.525	0.0267*
dl.Explotacion.11	-0.1671	0.2457	-0.680	0.5092
Signif. codes:				*p<0.05

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con el Cuadro 5. se puede interpretar que un aumento del 1 % en la tasa de crecimiento de la remuneración a los asalariados en el período anterior ($\Delta Asalariados_{t-1}$) se relaciona con un incremento del 0.4831 % en la tasa de crecimiento del PIB actual (ΔPIB_{t-1}). Esto sugiere que un incremento en la remuneración de los asalariados traducida en una mejora en la distribución funcional del ingreso para los trabajadores puede impulsar el crecimiento económico. Al respecto, realizamos dos simulaciones impulso-respuesta para tratar de definir el efecto de un choque de la tasa de crecimiento del excedente bruto de explotación y de la tasa de crecimiento de la remuneración de los asalariados sobre la tasa de crecimiento del PIB.

Gráfico 7. Impulso-Respuesta. $\Delta Explotacion_{t-1}$ sobre ΔPIB_t 

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7. Impulso-Respuesta. $\Delta Asalariados_{t-1}$ sobre ΔPIB_t 

Fuente: Elaboración propia.

En efecto, el choque de la tasa de crecimiento de la remuneración de los asalariados tiene un efecto positivo, distinto de cero y permanente sobre la tasa de crecimiento del PIB. De manera que un resultado esperable de la reforma laboral, que implica una modificación profunda en la distribución del ingreso, es un incremento positivo sobre el crecimiento económico. Esto soporta las ideas de los modelos Neo-Kaleckianos y Keynesianos sobre el crecimiento económico. De forma que el crecimiento económico, en una economía como la colombiana, se explica en parte por los salarios y su variación. Más no por la variación de las ganancias capitalistas (excedente bruto de explotación), por lo cual una reducción de las ganancias, en pro de un incremento de la masa salarial, resulta sumamente justificable desde el plano técnico y teórico.

Modelo 2 (VAR)

Para estudiar los efectos del empleo, el salario mínimo y la ocupación sobre la inversión construimos un VAR donde relacionamos la variación de la inversión con las variaciones en el empleo, la tasa de ocupación, el salario mínimo real, y el rezago de la formación bruta de capital.

$$\Delta FBK_t = \beta_1 \Delta TO_{t-1} + \beta_2 \Delta PIB_{t-1} + \beta_3 \Delta Salario_{t-1} + \beta_3 \Delta FBK_{t-1} + \varepsilon_t$$

Donde:

- ΔFBK_t representa la tasa de crecimiento de la formación bruta de capital en el período actual (t).
- ΔTO_{t-1} es la tasa de crecimiento de la tasa de ocupación en el período anterior (t-1).
- ΔPIB_{t-1} denota la tasa de crecimiento de la PIB en el período anterior (t-1).
- $\Delta Salario_{t-1}$ representa la tasa de crecimiento del salario real mínimo legal vigente en el período anterior (t-1).
- ΔFBK_{t-1} representa la tasa de crecimiento de la formación bruta de capital en el período anterior (t-1).
- ε_t es el término de error.

Las variables empleadas para la estimación del modelo provienen de las series del Banco Mundial para los casos de la formación bruta de capital y el PIB, ambas series en unidades de moneda nacional a precios constantes; del DANE para la tasa de ocupación y, del Ministerio del Trabajo para el salario mínimo legal en precios corrientes; todas las series para el periodo de 1988 a 2018.

Para el caso del salario mínimo, se deflactó con el IPC para cada año del periodo escogido, para dejar la variable en términos reales, como el resto de las variables. Finalmente, la estimación se realizó utilizando las tasas de crecimiento de la variable explicada real, en función de la tasa de crecimiento de las variables explicativas reales.

Los resultados que se obtuvieron de la estimación del modelo 2 VAR, con la validación de estabilidad del proceso, son los siguientes:

Tabla 25. Resultados modelo VAR

Variable dependiente: dl.FBK				
	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
dl.To.I1	2.266586	1.253840	1.808	0.082699.
dl.PIB.I1	0.009809	0.805809	0.012	0.990384
dl.Salario.I1	1.966561	0.515413	3.816	0.000795***
dl.FBK .I1	0.326200	0.205571	1.587	0.125127

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con la Tabla 25 se puede interpretar que un aumento del 1 % en la tasa de crecimiento del salario en el período anterior (dl. SalarioI1) se relaciona con un aumento del 1.966561 % en la tasa de crecimiento de la formación bruta de capital actual (dl.FBK). Esto sugiere que un mayor crecimiento salarial puede impulsar el crecimiento de la formación bruta de capital.

Modelo 3 (VECM)

Debido a que las series están cointegradas, se procede a realizar un modelo VECM, con las mismas cuatro variables descritas, pero en variaciones porcentuales (logaritmos).

Tabla 26. Ecuaciones de Corrección de Error (ECT)

Para l.PIB:

$$\Delta l.PIB_t = \beta_{ECT_l.PIB} \cdot ECT_t - \beta_{l.PIB-1} \cdot l.PIB_{t-1} + \beta_{\Delta l.PIB-1} \cdot \Delta l.PIB_{t-1} + \beta_{\Delta l.To-1} \cdot \Delta l.To_{t-1} + \beta_{\Delta l.Salario-1} \cdot \Delta l.Salario_{t-1}$$

Para l.To:

$$\Delta l.To_t = \beta_{ECT_l.To} \cdot ECT_t - \beta_{l.To-1} \cdot l.To_{t-1} - \beta_{\Delta l.PIB-1} \cdot \Delta l.PIB_{t-1} + \beta_{\Delta l.To-1} \cdot \Delta l.To_{t-1} + \beta_{\Delta l.Salario-1} \cdot \Delta l.Salario_{t-1}$$

Para l.Salario:

$$\Delta l.Salario_t = \beta_{ECT_l.Salario} \cdot ECT_t - \beta_{l.Salario-1} \cdot l.Salario_{t-1} + \beta_{\Delta l.PIB-1} \cdot \Delta l.PIB_{t-1} - \beta_{\Delta l.To-1} \cdot \Delta l.To_{t-1} + \beta_{\Delta l.Salario-1} \cdot \Delta l.Salario_{t-1}$$

Para l.FBK:

$$\Delta l.FBK_t = \beta_{ECT_l.FBK} \cdot ECT_t - \beta_{l.FBK-1} \cdot l.FBK_{t-1} + \beta_{\Delta l.PIB-1} \cdot \Delta l.PIB_{t-1} + \beta_{\Delta l.To-1} \cdot \Delta l.To_{t-1} + \beta_{\Delta l.Salario-1} \cdot \Delta l.Salario_{t-1}$$

Fuente: Elaboración propia.

Resultados

Tabla 27. Resultados modelo VECM

	Ecuaciones			
	l.PIB	l.To	l.Salario	l.FBK
ECT	0.0798(0.0643)	0.0019(0.0821)	0.6815(0.1488)***	0.9247(0.4521).
Intercept	-0.8345(0.6856)	-0.0145(0.8759)	-7.2524(1.5871)***	-9.8209(4.8221).
l.PIB -1	0.4735(0.2626).	-0.0778(0.3355)	0.8674(0.6080)	0.2468(1.8473)
l.To -1	0.1677(0.1755)	0.1989(0.2242)	-0.0189(0.4063)	1.9528(1.2345)
l.Salario -1	0.3487(0.0904)***	0.0887(0.1155)	0.5003(0.2093)*	2.7347(0.6359)***
l.FBK -1	0.0112(0.0374)	-0.0221(0.0478)	-0.0573(0.0865)	0.3313(0.2629)

Full sample size: 31 End sample size: 29
 Number of variables: 4 Number of estimated slope parameters 24
 AIC -806.7553 BIC -769.8383 SSR 0.3756894

Cointegrating vector (estimated by ML):
 l.PIB l.To l.Salario l.FBK
 rl -0.232479 -1.819008 -0.1989798

Fuente: Elaboración propia.

La interpretación de este modelo nos permite confirmar las relaciones explicadas previamente por el modelo VAR pero ahora podemos dar cuenta de las relaciones de largo plazo contenidas en el término de corrección del error

(ECT), la significancia de la ecuación de salario y la cercanía de la tasa de ocupación a 0 implican que cuando estas variables se encuentran en desequilibrio la tasa de ocupación se ajusta al salario mínimo real.

Adicionalmente, vemos cómo el rezago del salario en logaritmos tiene un efecto significativo y positivo sobre el PIB, sobre sí mismo en el periodo presente y sobre la formación bruta de capital. Para confirmar la causalidad de esta última relación realizamos pruebas de causalidad de Granger de Salario a FBK y viceversa.

Modelo 3 – Test de Causalidad de Granger

Se realizó la prueba de causalidad de Granger para observar si el salario mínimo real es útil para predecir la formación bruta de capital. El resultado obtenido es:

Tabla 28. Causalidad de Granger – Salarios y FBK

Granger Causality Test for <i>l.Salario</i> **				
Model	Res.Df	Df	F	Pr(¿F)
Model 1: $l.Salario \sim Lags(l.Salario, 1 : 1) + Lags(l.FBK, 1 : 1)$	27			
Model 2: $l.Salario \sim Lags(l.Salario, 1 : 1)$	28	-1	8,8271	0.006168

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Fuente: Elaboración propia.

Como $0.006168 < 0.05$, se rechaza la hipótesis nula y, por lo tanto, se concluye que *l.Salario* es útil para predecir *l.FBK*.

Se realizó la prueba para observar si la formación bruta de capital es útil para predecir el salario mínimo real, y ver si hay causalidad inversa. El resultado es:

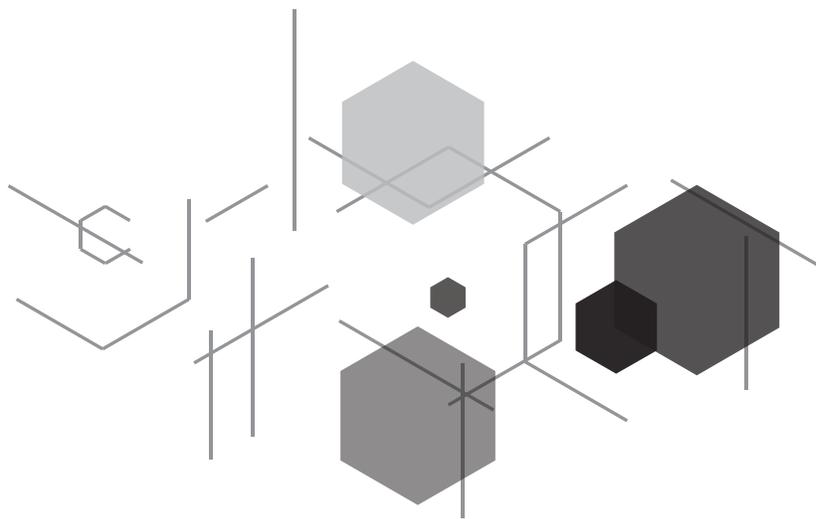
Tabla 29. Causalidad de Granger – FBK y salarios

Granger Causality Test for <i>l.FBK</i>				
Model	Res.Df	Df	F	Pr(¿F)
Model 1: $l.FBK \sim Lags(l.FBK, 1 : 1) + Lags(l.Salario, 1 : 1)$	27			
Model 2: $l.FBK \sim Lags(l.FBK, 1 : 1)$	28	-1	1.6509	0.2097

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Fuente: Elaboración propia.

Como $0.2097 > 0.05$, no se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto, *l.FBK* no es predictivo de *l.Salarios*, es decir, no hay causalidad inversa.



Encuentre algunos apuntes
para la discusión acerca del carácter
de la política pública.

[CAPÍTULO 7 DEL LIBRO]

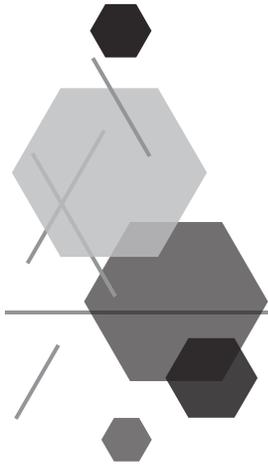
07

Conclusiones y recomendaciones de política



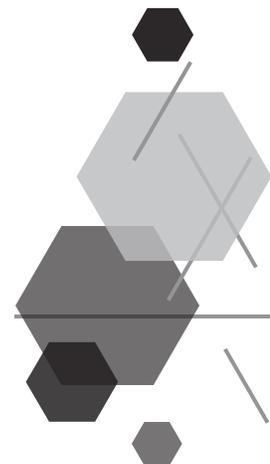
Estudio de los Efectos de la Reforma Laboral del Gobierno (PL 166)
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA





El documento aquí construido pretende controvertir el sentido común de los economistas, opinólogos y tecnócratas acerca de la teoría económica. En ese sentido, la crítica teórica fundamenta cada una de las afirmaciones aquí realizadas, defendiendo la ciencia económica y superando el dogmatismo presente en las instituciones públicas y privadas cuando de hablar de economía se trata. Nuestra pretensión ha encontrado asidero, pues, en la fortaleza de la crítica del capital de Cambridge para desmontar el edificio teórico neoclásico marginalista y sus afirmaciones de carácter normativo sobre todos los aspectos de la sociedad. Así mismo, para la discusión aquí planteada, proponemos como alternativa al mundo neoclásico la teoría de la demanda efectiva esbozada por Keynes y Kalecki en la década de 1930, en la cual el desequilibrio es un resultado admitido por la teoría y las variables macroeconómicas como el empleo, la inversión, el PIB, entre otras, se encuentran determinadas por los niveles de demanda efectiva (jalonados por los componentes autónomos de la demanda).

Adicionalmente, hemos realizado estimaciones contables de los costos asociados a la reforma laboral, para desmentir algunos enfoques alarmistas y comprobar que lo único que trata de hacer esta reforma es regresar algunos de los derechos substraídos a los trabajadores con la Ley 789 de 2002, derechos que no tendrán mayor efecto sobre los determinantes del empleo pero que, sin embargo, deben ser contabilizados para tener una mejor visión del desarrollo del mundo laboral hacia el futuro inmediato.

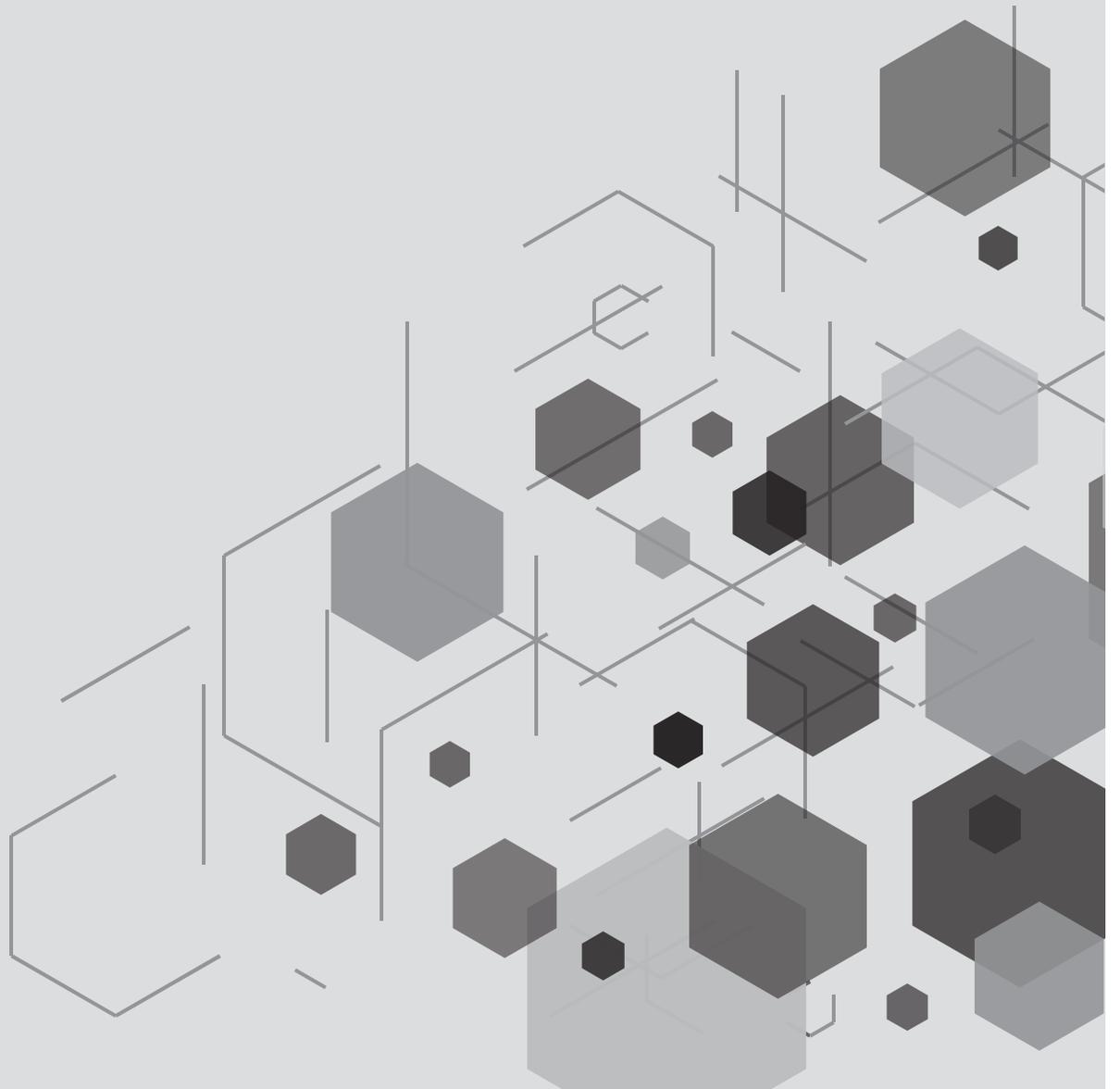


Los modelos econométricos construidos para este estudio reflejan la fortaleza de una visión alternativa sobre los determinantes del empleo y el crecimiento económico. Se confirma la relación positiva entre el salario y el crecimiento económico y entre el salario y la inversión; de manera que se superen los debates dogmáticos que buscan determinar los niveles de ocupación como dependientes del equilibrio del mercado laboral. De esta manera, sumado a la literatura estudiada, sostenemos que el nivel de empleo no depende de las regulaciones laborales sino de los resultados macroeconómicos provenientes de la demanda agregada y sus determinantes a través de los niveles de ingreso, es decir, de la demanda efectiva.

Finalmente, continuar con la Reforma Laboral permite la consolidación de un nuevo régimen de distribución económica en la cual los trabajadores obtengan una mejor remuneración por su trabajo, de manera que se impulse su consumo y, por ende, la demanda agregada de la economía. Es esperable, de todas formas, que una reforma de este tipo se enfrente a grandes resistencias a lo largo del debate legislativo, no obstante, seguirá siendo necesario ahora y siempre una dialéctica de lo posible, que permita resistir a los embates del dogmatismo y la ideología de los economistas y pueda defenderse del asalto a la razón del pensamiento neoliberal.

*

Referencias





- Adascalitei, D. y Pignatti, C. (2016). Drivers and effects of labour market reforms: Evidence from a novel policy compendium. *IZA Journal of Labor Policy*, 5(1).
<https://doi.org/10.1186/s40173-016-0071-z>
- Alvarez, E., Dvoskin, A., Feldman, G. & Libman, E. (2007). Sobre la relación entre la controversia de Cambridge y la inflación por exceso de demanda. I Jornadas de Economía Política. Instituto de Industria. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Alarco, G. (2016). Factor income distribution and growth regimes in Latin America, 1950-2012. *International Labour Review*, 155(1), 73–95. doi:10.1111/ilr.12006
- ANIF. (2015). Costos no salariales en Colombia pos-Ley 1607 de 2012. Junio de 2015. Recuperado de: <https://acopi.org.co/wp-content/uploads/2018/05/Anif-ACOPI-Sobrecostos.pdf>
- Antón, A. (2014). "The Effect of Payroll Taxes on Employment and Wages under High Labor Informality", *IZA Journal of Labor & Development*, 3: 1-23.
- Arrow, K. (1963). Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. *The American Economic Review*, Vol. 53 (5). Pp. 941-973.
- Asociación Nacional de Industriales (ANDI), (2023). Documento de Posición. Proyectos de Ley No. 166, 192 y 256 de 2023 Cámara (acumulados). Recuperado de:
https://andicom-my.sharepoint.com/:b:/g/personal/earrieta_andi_com_co/EUgVcXaXHYFBu9XU_nrUoqYBjVmlJ21XcWqyggr2lqt6WA?e=mGnga4.
- Grupo de Análisis del Mercado Laboral (Gamla) – Banco de la República, (2023). Estabilidad en el mercado laboral y análisis cuantitativo de algunos impactos del proyecto de ley de reforma laboral - Reporte de Mercado Laboral No. 26. Recuperado de:
<https://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/10626/reporte-de-mercado-laboral-abril-2023.pdf>.
- Bhering, G., Freitas, F. y Serrano, F. (2019). Thirlwall's Law, External Debt Sustainability and the Balance of Payments Constrained Level and Growth Rates of Output.
- Bradley, J., y Kügler, A. (2019). Labor market reforms: An evaluation of the Hartz policies in Germany. *European Economic Review*, 113, 108–135.
<https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2018.12.008>
- Bellón, J., y Carvajalino, C. (2012). La interacción entre el multiplicador y el acelerador: Una aproximación para Colombia. *Economía*, (34), 11-32.
- Bernal, R.; Eslava, M.; Meléndez, M.; Pinzón, A. (2017). "Switching from Payroll Taxes to Corporate Income Taxes: Firms' Employment and Wages after the 2012 Colombian Tax Reform", *Economía*, 18(1): 41-74.

- Boeri, T., y Garibaldi, P. (2019). A tale of comprehensive labor market reforms: Evidence from the Italian jobs act. *Labour Economics*, 59, 33–48.
<https://doi.org/10.1016/j.labeco.2019.03.007>
- Cómbita, M, y Rodríguez, O. (2020). Crecimiento inclusivo: una estrategia integral para la obtención de los objetivos de desarrollo sostenible. *Desarrollo y Sociedad*, (86), 43-72.
<https://doi.org/10.13043/dys.86.2>
- CEPAL. (1957). Análisis y proyecciones del desarrollo económico, III, El desarrollo económico de Colombia. Naciones Unidas. México.
- Champernowne, D. (1953-1954). The Production Function and the Theory of Capital: A Comment. *The Review of Economic Studies*. Vol 21, No. 2, pp. 112-135.
- Denison, E. (1964). Capital Theory and the Rate of Return. A review article. *The American Economic Review*. Vol 54, No. 5, pp. 721-725.
- Duménil, G. y Lévy, D. (1985). "The classical and the neoclassicals: a rejoinder to Frank Hahn". *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 9, No. 4 (December 1985), pp. 327-345.
- Dvoskin, A. y Landau, M. (2022). Income Distribution and Economic Cycles in an Open Economy Supermultiplier Model. Working Paper. Banco Central de la República Argentina.
- Fiorito, A. (2008). La crítica clásica del excedente a la economía neoclásica. *Cuadernos de economía*, vol. 28, no. 49. Bogotá.
- Flórez, C. (1998). Las transformaciones sociodemográficas en Colombia durante el siglo XX. Informe de Avance, CEDE, Universidad de los Andes.
- García-Suaza, A. y Guataquí, J. (2009). Efectos de la reforma laboral: ¿más trabajo y menos empleos? *Ensayos sobre política económica*. Vol 27 (60). Pp. 46-79.
- Garegnani, P. (1978). Notes on consumption, investment, and effective demand: I. *Cambridge journal of Economics*, 2(4):335–353. 18
- Garegnani, P. (1970). Heterogeneous Capital, the Production Function and the Theory of Distribution, *Review of Economic Studies*, 37 (3): 407-436.
- Giraldo, C. (2022). Lo popular: Dimensiones económicas, sociales y políticas. Buenos Aires: CLACSO.
- GRECO. (1999). El desempeño macroeconómico colombiano Series estadísticas (1905 -1997). Segunda versión. Banco de la República.
<https://d1b4gd4m8561gs.cloudfront.net/sites/default/files/publicaciones/pdfs/borra121.pdf>

- Hahn, F. (1982). "The Neo-Ricardians". *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 6, No. 4 (December 1982), pp. 353-374
- Harrod, R. (1939). "An Essay in Dynamic Theory". *The Economic Journal*, 49 (193), pp. 14-33.
- Kalecki, M. (1932): The business cycle and inflation, in: Osiatynski, J. (ed.) (1990): *Collected Works of Michal Kalecki*, Vol. I, Oxford: Clarendon Press.
- Kalecki, M. (1954): *Theory of Economic Dynamics*, London: George Allen and Unwin.
- Keynes, J. (1936). "General Theory of employment, interest and money". Reino Unido: Palgrave Macmillan.
- Kugler, A.; Kugler, M.; Herrera-Prada, L. (2017). "Do Payroll Tax Breaks Stimulate Formality? Evidence from Colombia's Reform". *Economía*, 18(1): 3-40.
- Lepinteur, A. (2019). The shorter workweek and worker wellbeing: Evidence from Portugal and France. *Labour Economics*, 58, 204–220. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2018.05.010>
- Levy, S., Alvarado, F., Álvarez, A., Chaparro, J., González, C., Maldonado, D., Meléndez, M., Pantoja, M., Ramírez, N. y Villaveces, J. (2021). *Reporte Ejecutivo de la Misión de Empleo de Colombia. Misión de Empleo 2020-2021*. DNP y MinTrabajo.
- Lise, J., y Robin, J. (2017). The Macrodynamics of Sorting between Workers and Firms. *American Economic Review*, 107 (4): 1104-35.
- Lorente, L. (2019). *Dinámica del crecimiento económico*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas.
- Malthus, T. (1798). *An Essay on the Principles of Population*.
- Morillo, O. (2023). La economía política del crecimiento económico: la inestabilidad fundamental y el caso del supermultiplicador sraffiano. *Revista de Economía Institucional*, 25 (49), pp. 189-212.
- Nieto, A. (2015). *Un modelo neokaleckiano con pensionados, conflicto de clases y distribución del ingreso*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional de Colombia, Bogotá DC.
- Organización Internacional del Trabajo. (2023). *Texto final de la Recomendación relativa a los aprendizajes de calidad*. 111 reunión, Comisión Normativa sobre Aprendizajes1. Fecha: 12 de junio de 2023. Recomendación.
- Organización Internacional del Trabajo (2017). *Manual de herramientas de la OIT para los aprendizajes de calidad – Volumen I: Guía para formuladores de políticas*, Ginebra.

- Postel-Vinay, F. y Turon, H. (2010). On-the-job search, productivity shocks, and the individual earnings process. *International Economic Review*, 51: 599-629.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-2354.2010.00594.x>
- Pasinetti, L. (1966): "Chances in the Rate of Profit and Switches of Technique", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, pp. 503-17.
- Pasinetti, L. (1977). "On Non-substitution in Production Models", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 1, pp. 389-394.
- Petri, F. (1999). Professor Hahn on the Neo-Ricardian criticism of neoclassical economics, en Mongiovi y Petri, *Value, distribution, and Capital: Essays in honour of P. Garegnani*.
- Robinson, J. (1953-1954). "La función de producción y la teoría del capital". *Review of economic studies*, 21 (2) No. 55.
- Samuelson, P. (1966). A Summing Up. *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 80, No. 4, pp. 568-583.
- Samuelson, P. (1962): Parable and Realism in Capital Theory: The Surrogate Production Function, *The Review of Economic Studies*, Vol. 29, No. 3, Jun., pp. 193- 206.
- Serrano, F. y Freitas, F. (2013). Growth, Distribution and Effective Demand: the supermultiplier growth model alternative. Working paper. Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- Serrano, F. (1995). The Sraffian Supermultiplier. Unpublished Ph.D. Dissertation, Cambridge University, Cambridge.
- Solow, R. (1963). "Capital theory and the rate of return". Amsterdam: North Holland.
- Sraffa, P. (1960). *Producción de Mercancías por Medio de Mercancías*. Oikos: España.
- Steedman, I. (1985). On Input Demand Curves. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 9, pp. 165-172.
- Thirlwall, A. P. (1979) 'The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences', *BNL Quarterly Review*, 64, pp. 45-53.

*

Anexos





Modelo 1

$$\Delta PIB_t = \beta_1 \Delta PIB_{t-1} + \beta_2 \Delta Asalariados_{t-1} + \beta_3 \Delta Explotacion_{t-1} + \varepsilon_t$$

PRUEBA DE CORRELACIÓN SERIAL

Tabla A1.
Resultados de la Prueba Portmanteau Test (asymptotic)

Test	Portmanteau Test (asymptotic)
Data	Residuals of VAR object V.no.1
Chi-squared	32.921
df	36
p-value	0.6158

El p-value es mayor que 0.05, por lo tanto, se puede concluir que no hay correlación serial.

PRUEBA DE HETEROCEDASTICIDAD

Tabla A2.
Resultados de la Prueba ARCH (multivariante)

Test	ARCH (multivariante)
Data	Residuals of VAR object V.no.1
Chi-squared	27.571
df	36
p-value	0.8421

El p-value es mayor que 0.05, por lo tanto, se puede concluir que no hay heterocedasticidad.

Modelo 2

$$\Delta FBK_t = \beta_1 \Delta TO_{t-1} + \beta_2 \Delta PIB_{t-1} + \beta_3 \Delta Salario_{t-1} + \beta_3 \Delta FBK_{t-1} + \varepsilon_t$$

PRUEBA DE CORRELACIÓN SERIAL

Tabla A3.
Resultados de la Prueba Portmanteau Test (asymptotic)

Test	Portmanteau Test (asymptotic)
Data	Residuals of VAR object V.no.1
Chi-squared	79.45
df	64
p-value	0.09228

El p-value es mayor que 0.05, por lo tanto, se puede concluir que no hay correlación serial.

PRUEBA DE HETEROCEDASTICIDAD

Tabla A4.
Resultados de la Prueba ARCH (multivariante)

Test	ARCH (multivariante)
Data	Residuals of VAR object V.no.1
Chi-squared	120.79
df	100
p-value	0.07702

El p-value es mayor que 0.05, por lo tanto, se puede concluir que no hay heterocedasticidad.

Modelo 3

Tabla A5. Ecuaciones de Corrección de Error (ECT)

Para I.PIB:

$$\Delta I.PIB_t = \beta_{ECT_I.PIB} \cdot ECT_t - \beta_{I.PIB-1} \cdot I.PIB_{t-1} + \beta_{\Delta I.PIB-1} \cdot \Delta I.PIB_{t-1} + \beta_{\Delta I.To-1} \cdot \Delta I.To_{t-1} + \beta_{\Delta I.Salario-1} \cdot \Delta I.Salario_{t-1}$$

Para I.To:

$$\Delta I.To_t = \beta_{ECT_I.To} \cdot ECT_t - \beta_{I.To-1} \cdot I.To_{t-1} - \beta_{\Delta I.PIB-1} \cdot \Delta I.PIB_{t-1} + \beta_{\Delta I.To-1} \cdot \Delta I.To_{t-1} + \beta_{\Delta I.Salario-1} \cdot \Delta I.Salario_{t-1}$$

Para I.Salario:

$$\Delta I.Salario_t = \beta_{ECT_I.Salario} \cdot ECT_t - \beta_{I.Salario-1} \cdot I.Salario_{t-1} + \beta_{\Delta I.PIB-1} \cdot \Delta I.PIB_{t-1} - \beta_{\Delta I.To-1} \cdot \Delta I.To_{t-1} + \beta_{\Delta I.Salario-1} \cdot \Delta I.Salario_{t-1}$$

Para I.FBK:

$$\Delta I.FBK_t = \beta_{ECT_I.FBK} \cdot ECT_t - \beta_{I.FBK-1} \cdot I.FBK_{t-1} + \beta_{\Delta I.PIB-1} \cdot \Delta I.PIB_{t-1} + \beta_{\Delta I.To-1} \cdot \Delta I.To_{t-1} + \beta_{\Delta I.Salario-1} \cdot \Delta I.Salario_{t-1}$$

Fuente: Elaboración propia.

PRUEBA DE CORRELACIÓN SERIAL

Tabla A6.
Resultados de la Prueba Portmanteau Test (asymptotic)

Test	Portmanteau Test (asymptotic)
Data	Residuals of VAR object M2
Chi-squared	52.188
df	52
p-value	0.4666

El p-value es mayor que 0.05, por lo tanto, se puede concluir que no hay heterocedasticidad.

PRUEBA DE HETEROCEDASTICIDAD

Tabla A7.
Resultados de la Prueba ARCH (multivariante)

Test	ARCH (multivariante)
Data	Residuals of VAR object M2
Chi-squared	200
df	1200
p-value	1

El p-value es mayor que 0.05, por lo tanto, se puede concluir que no hay correlación serial.

**ESTUDIO DE LOS EFECTOS DE
LA REFORMA LABORAL
DEL GOBIERNO (P160)**

COLOMBIA. 2024



Apoya.

misereor
TEJIENDO UN MUNDO JUSTO





**ESTUDIO DE LOS EFECTOS DE
LA REFORMA LABORAL
DEL GOBIERNO (P160)**

OSCAR MORILLO

ISBN: 978-958-675-084-4



9 789586 750844